الكتاب المفصل في

لغة الجسد

كيف يمكن قراءة أفكار الآخرين من خلال إشاراتهم

آلان (Allan) + باربرا بيز (Barbara)

عصام محمد محمود



فهرسة البطاقة

مكتبة جزيرة الورد

اســـم الكتاب : الكتاب المفصل في لغة الجسد

المـــــــــؤلف : آلان(Allan) + باربرا بيز(Barbara)

ترجمـــــــــــة : عصام محمد محمود

رقـــم الإيداع :

الطبعة الأولى ٢٠١٢

مكتبة جزيرة الورد

القاهرة : ٤ ميدان حليم خلف بنك فيصل

ش ٢٦ يوليو من ميدان الأوبرا ت : ٠١٠٠٠٠٤٠٤٦ - ٢٧٨٧٧٥٧٤

Tokoboko_٥@yahoo.com

الإهداء

إهداء الكتاب لكل الذين لديهم بصيرة جيدة ،

ولكنهم لا يستطيعون الرؤية.

الكتاب المفصل في لغة الجسد

هذا الكتاب يقوم بفصل وفحص وتوضيح وشرح كل مكون من لغة الجسد بعبارات سهلة بسيطة.

وبغض النظر عن مهنتك ومركزك الاجتماعى فى الحياة،فإنك ستتمكن من ا ستخدام لغة الجسد لفهم أفضل لأكثر الأحداث تعقيدا فى الحياة، وفى مقابلاتك وجها لوجه مع الأشخاص الآخرين. كما أن فهمك للغة الجسد سوف يجعلك أكثر دراية بالإشارات الحركية الغير لفظية التى تقوم بها، وسوف ترشدك لكيفية استخدام تلك الإشارات فى التواصل بفاعلية مع الآخرين، والحصول على رد الفعل الذى تريده.

وسوف تكتشف أيضا مايلى:

كيف يمكنك صنع انطباع إيجابي لدى الآخرين.

كيفية إجراء المقابلات والتفاوض بنجاح.

كيفية معرفة جاهزية أحد الأشخاص لأمر ما.

كيفية توثيق العلاقات بسرعة وحمل الآخرين على التعاون معك.

كيف يمكن أن تكون محبوبا مع سهولة الوصول إليك.

كيف يمكن أن تعرف إن كان شخصا ما يكذب.

كيف يمكنك قراءة مابين السطور لما يقال.

كيفية استخدام لغة الجسد للحصول على ماتريد.

كيفية التعرف على إشارات الحب واستخدام السلطة.

ألان وباربرا بيز هما من الخبراء المشهورين دوليا في العلاقات الإنسانية ولغة الجسد ، وكانت مبيعاتهما ل ٢٠ مليون كتاب في جميع أنحاء العالم قد جعلتهما من الأسماء المألوفة.

فاللغة الجسدية للناس تكشف عن أن ما يقولونه غالبا ما يكون مختلفا جدا عما يفكرون أو يشعرون به. ومن الحقائق العلمية أن الإيماءات أو الإشارات التى يقوم بها الناس تفصح عن نواياهم الحقيقية. ونحن نواجه مئات الإشارات المختلفة كل يوم والتي يمكن أن تعني أي شيء بداية من «هذه فكرة عظيمة» وانتهاء بـ«لابد أنك تمزح». ونحن جميعا نرسل هذه الإشارات سواء كنا ندرك ذلك أم لا.

والآن ، وفي هذا الكتاب الموثوق والذى تمت كتابته بروح وبصـيرة عظيمة ، سـيمكنك معرفة أسرار لغة الجسـد ، وهذا سيؤدى إلى إعطائك المزيد من الثقة والتحكم في أي حالة تواجهها – بداية من القيام بالتفاوض بشأن اتفاق أو صفقة، وصولا لإيجاد الشريك المناسب فى حياتك. اكتشف الآليات التي سوف تظهر لك وكيفية تفسير الإيماءات ، والأفكار الكامنة وراء العواطف -- والوصول إلى الاستنتاجات الصحيحة.



صورة للغلاف عن « آداب المجاملات» والذى عرضته شركة (شافونوتومو Shufunotomo المحدودة) ٢-٩ كاندا سوروجاديا، شيودا كو ، طوكيو ، اليابان.



«ألان بيز »Allan Pease هو أول خبير على مستوى العالم فى لغة الجسد. وفى كتابه «لماذا لا يستمع الرجال والنساء؟ لا يمكنها قراءة الخرائط»،والذى ا شترك في تأليفه مع زوجته باربرا ، وباع الكتاب أكثر من ١٠ مليون نسخة في ٤٨ لغة منذ صدوره. و يقوم «ألان» بالسفر حول العالم لإلقاء المحاضرات عن التوا صل الإنساني، وقد كتب ٨ من الكتب الأخرى من الأكثر مبيعا، كما أنه ظهر في حلقات تلفزيونية خاصة به والتي اجتذبت أكثر من ١٠٠ مليون مشاهد.

«باربرا بيز Barbara Pease » هى الرئيس التنفيذي لشركة بيز الدولية التي تنتج أشرطة الفيديو ، وتعقد الدورات التدريبية ،والحلقات الدراسية لرجال الأعمال والحكومات في جميع أنحاء العالم. وهي أيضا مؤلف أكثر الكتب مبيعا عالميا بعنوان« لماذا يكذب الرجال وتبكي النساء» ، وشاركها زوجها ألان في تأليفه.ويقوم كلا المؤلفان شهريا بكتابة عمود عن العلاقة المشتركة يقوم بقراءتها أكثر من ٢٠ مليون نسمة.



صورة غلاف مجلة من مؤسسة أوريون للنشر

شكر وتقدير

فيما يلى بعض الأسـماء لأناس من الذين شـاركوا بشـكل مباشر أو غير مباشر فى هذا الكتاب، سـواء كانوا يعلمون ذلك أو لا يعلمونه.

الدكتور جون تيكيل، والدكتور دنيس ويتلى، الدكتور أندريه درافيل، أســتاذ فيليب هانســـاكر، تريفور دولبي ، أرمين جونترمان ، لوثار مين، راي و روث بيز ، مالكولم إدواردز، أيان مارشـــال ، لورا ميهان ، رون ٦c توبي هيل ، داريل ويتبي ، سوزان لامب ،ساداكي هاياشسي ، ديب ميرتينز ، ديب هينكسمان ، كارول دورين ، ستيف رايت ، ديرين هينش، دانا ريفز ، روني كوربيت ، فانيســا فيلتز، اســتير رانتزن ، جوناثان كولمان ، تريش غودارد ، كيري آن كينيلرى ، بيرت نيوتن ، روجر مور ، ليني هنري ، راي مارتن ، مايك والش ، دون لين ، إيان ليزلي ، آن دياموند، جيري و شيري ميدوز ، ستان زيرمارنيك، سومرز داريل ، اندريس كيبيس، ليون باينر ، بوب غيلدوف ، فلاديمير بوتين ، أندي ماكناب ، جون هوارد ، نيك وكاثرين غرينر ، برايس كورتني ، توني و شيري بلير ، جريج و كاثي أوين ، ليندي تشامبرلين ، مايك ستولر ، جيري وكاثي برادبير ، تاي وباتي بويد ، مارك فيكتور هانســن ، بريان تريسيــ ، كيري باكر ، إيان بوثام ، هيلين ريتشــاردز ، توني جريج ، ســيمون تاونســند ، ديانا سبنسر ، الاميران وليام وهاري ، الأمير تشارلز ، والدكتور ديزموند موريس ، الأميرة آن ، ديفيدو جان غودوين ، ايفين فرانجى، فيكتوريا سنجر، جون نيفين ، ريتشارد أوتون ، راؤول بويلي، ماثيو بروند، دوغ كونستابل ، جورج ديفوراكس، روب ادموندز ، جيري هاتون، جون هيبورث ، بوب هاســلر، غاي هوبر ، ايان ماكيلوب، ديليا ميلز ، باميلا اندرســون ، وايان ماجردج ، بيتر أوبي ، ديفيد روز ، آلان وايت ، روب وينش ، رون تاكى ، باري ماركوف ، كريستين ماهر ، سالي و جيف بورتش ، جون فنتون ، نورمان و غليندا ليونارد . ودوري سيموندز ، والتي بتشجيعها وحماسها دفعتنا الى كتابة هذا الكتاب.



مقدمة

عن طريق أظافر الرجل ، وعن طريق أكمام معطفه ، ومن حذائه ، ومن ركبتي بنطلونه، ومن النسـيج الجلدى على إصبعيه السبابة والإبهام ، وعن طريق تعبيراته ، ومن خلال أطراف أكمام قميصه ، ومن خلال تحركاته - كل من هذه الأمور تبين بوضوح نوعية الرجل. ولن يكون من المحتمل -أن تفشل كل تلك الأشياء مجتمعة فى تنوير السائل المتخصص عن حالة الشخص.

مقتبس عن« شيرلوك هولمز ، ١٨٩٢»

كصـبي صـغير ، كنت دائما على علم بأن ما كان يقوله الناس ليس دائما ما يعنونه أو يشـعرون به ، وأنه يمكنني التحكم فى الآخرين ، بأن أجعلهم يفعلوا ما أريد، وذلك عندما أتمكن من قراءة مشـاعرهم الحقيقية وأقوم بالرد عليهم بشكل يتناسب مع احتياجاتهم. وعندما كنت فى سن الحادى عشره من عمرى ، بدأت أمتهن المبيعات حيث كنت أبيع الإسـفنج المطاطى من باب إلى باب بعد المدرسـة لكسـب مصروف الجيب الخاص بي،و بسرعة تعلمت كيفية معرفة ما إذا كان الشـخص الذى سـيفتح لى الباب سـيكون من المحتمل أن يشـتري مني أم لا. وعندما كنت أطرق على باب ، واذا بشخص يخرج ويقول لي أن أذهب بعيدا، ولكنه يفتح راحتي يديه بحيث تكون ظاهرة ، كنت أعرف أنه لا بأس على أن أسـتمر فى العرض الذي أقدمه ، لأنه وعلى الرغم من هيئة الرفض التى يكون عليها هذا الشخص ، إلا أنه ليس عدوانيا.

وإذا ما قال لي شخص: اذهب بعيدا ولكن في صوت ناعم ، استخدم إشارة بإصبعه أو أشار بيده وهى مغلقة ، وقتها كنت أعرف أن الوقت قد حان للمغادرة. كنت أحب أن أكون مندوبا للمبيعات وكنت ممتازا في ذلك. وعندما أصبحت فى سن المراهقة ، أصبحت مندوبا لمبيعات الأواني والمقالي (أوانى القلي) ، وكنت أعمل فى المساء ، ومكنتنى قدرتي على قراءة الناس من الحصول على ما يكفي من المال لشراء أول قطعة من ممتلكاتى الشخصية. لقد أعطتنى مهنة المبيعات الفرصـة للقاء الناس ودراسـتهم من مسـافة قريبة ، وتقييم ما إذا كانوا سـيشـترون منى أم لا ، وذلك ببسـاطة من خلال مشـاهدة لغتهم الجسـدية. ولقد أدت هذه المهارة أيضـا إلى طفرة فى مقابلاتى مع الفتيات في الديسكو. فقد كنت أستطيع التكهن دائما بالفتاه التى سوف تقول « نعم» لرقصة معي من التى سوف تقول «لا».

ثم عملت فى مجال أعمال التأمين على الحياة في سـن العشرـين ، وقمت بتحطيم العديد من الأرقام القياسـية للمبيعات فى الشرـكة التى عملت بها، لأصـبح أصـغر شـخص تصـل مبيعاته إلى أكثر من مليون دولار في السـنة الأولى. وهذا جعلنى من المرموقين في الولايات المتحدة كلها. فعندما كنت شابا ،كنت محظوظا بسبب الأساليب التى تعلمتها عندما كنت صبيا في قراءة لغة الجسد عندما كنت أبيع الأواني والمقالي، والتى تمكنت من نقلها إلى المجالات الجديده للأعمال التى كنت أقوم بها، وكان لهذه الأسـاليب علاقة مباشرة بنجاحى ، كما اسـتخدمتها من خلال مغامراتى مع الناس.

ليست كل الأشياء فى الحقيقة كما تبدو لنا

إن القدرة على العمل تتعلق بكون الشخص بسيطا – وليس المقصود سهلا ، فقط بسيطا. ويتعلق هذا الأمر بالقدرة على مطابقة ما نرى ونسمع في البيئة التي تجرى فيها الأحداث من حولنا ، ثم استخلاص النتائج المحتملة. ومع ذلك ، فمعظم الناس يرون فقط الأشياء التي يعتقدون أنهم يرونها.

وفيما يلي قصة لتوضيح وجهه نظرى:

كان اثنان من الرجال يمشون من خلال الغابة ، وذلك عندما وصلا إلى حفرة كبيرة وعميقة. «ياه» لفظة تعجب قالها أحدهم. دعنا نرمى القليل من الحصي ونرى مدى عمق تلك الحفرة . فقاما برمي عدد قليل من الحصيات وانتظرا ، ولكنه لم يكن هناك أى صوت.

فقال الآخر : ياللعجب إنها حفرة عميقة حقا. دعنا نرمي واحدة من هذه الصخور الكبيرة فيها والتي ينبغي أن تصدر صوتا أعلى.

فقاما باختيار اثنتان من الصخور فى حجم كرة القدم وألقوا بهم في الحفرة وانتظروا ، ولكنهم لم يسمعوا شيئا أيضا.

ثم قال أحدهم: هناك قضبان للسكك الحديدية ملقاه هنا وسط الشجيرات ، وإذا ألقيناها فهى بالتأكيد سوف تحدث جلبة ، فقاما بسحب القضبان الثقيلة الراقدة على الأرض إلى الحفرة وقاما برميها فيها ، ولكن ومع كل ذلك، لم يصدر أى صوت من الحفرة.

وفجأة ، ظهرت إحدى حيوانات الماعز من الأحراش المجاورة ، وهى تجرى مثل الريح. وهرعت نحو الرجلين لتمر من بينهما ، وهى تطلق ساقيها للريح.

ثم قفزت في الهواء واختفت في الحفرة. وقفت الرجلان هناك مشدوهين مما رأوه يحدث توا بأم عينهم.

ثم خرج أحد المزارعين من الأحراش وقال لهما : مرحبا! هل رأيتم أيها الرجال عنزتي؟

فأجاب الرجلين:بالتأكيد رأيناها ! وكان هذا جنونا لم نر فى حياتنا مثله أبدا! فقد جاءت العنزة من الأحراش تعدو مثل الريح وقفزت في تلك الحفرة!

فأخذ المزارع يقول: إن تلك لايمكن أن تكون عنزتي ، فلقد قمت بربط عنزتي بالسلاسل فى قضبان السكك الحديدية!

كيف ستعرف «ظهر يديك»؟

فى بعض الأحيان نستخدم تعبيرا يقول«: أنا أعرف هذا الأمر كظهر يدي». ولكن التجارب أظهرت أن أقل من ٥ ٪ من الناس يمكنهم التعرف على ظهر أيديهم من خلال صورة فوتوغرافية.كما أظهرت نتائج تجربة بسيطة أجريناها على إحدى البرامج التلفزيونية أن معظم الناس لا يجيدون أيضا قراءة إشارات لغة الجسد. فلقد قمنا بوضع مرآة كبيرة في نهاية بهو طويل بأحد الفنادق ، وذلك بغرض إيهام من يدخل الفندق ، أن هناك ممر طويل يمر من خلال الفندق مخترقا أيضا الجزء الخلفي من ذلك البهو.

ثم قمنا بتعليق نباتات كبيرة من السقف تتدلى بحيث كانت المسافة بينها وبين سطح الأرض ٥ أقدام ، وكلما قام شخص بالدخول إلى بهو الفندق ، بدا كما لو كان هناك شخص آخر يدخل في نفس الوقت من الطرف الآخر. وكان هذا «الشخص الآخر» لا يمكن التعرف عليه بسهولة وذلك لأن النباتات كانت تحجب وجهه ، ولكن كان يمكن رؤية جسمه السفلي يتحرك بوضوح. وقام كل ضيف بملاحظة «الضيف الآخر لمدة ٥أو ٦ ثوانى قبل أن يستدير إلى اليسار متوجهها إلى مكتب الاستقبال. وعندما تم توجيه السؤال لهؤلاء الضيوف حول ماإذا كانوا قد لاحظوا «الضيف الآخر» ،أجاب ٨٥ ٪ من الرجال سلبا بقول «لا » بمعنى أن معظم هؤلاء الرجال من الضيوف لم ينتبهوا إلى أنفسهم في المرآة ، فواحد منهم يقول لك : هل تعنى ذلك الرجل السمين والقبيح؟ ومما لا يثير الدهشة ، أن ٥٨ ٪ من النساء قالوا « أنها كانت مرآة» و ٣٠ ٪ من هؤلاء النساء قلن « لقد بدا الضيف الآخر » مألوفا.

«معظم الرجال وتقريبا نصف النساء لا يعرفون كيف يبدو شكلهم من منطقة العنق نزولا لأسفل »

كيف يمكنك تحديد التناقضات فى لغة الجسد؟

يظهر الناس في كل مكان انبهارا بلغة الجسد الخاصة بالسياسيين، لأن الجميع يعرف أن السياسيين يتظاهرون أحيانا بالاعتقاد في شيء لا يؤمنون به فى الحقيقة ، أو لأن هذا السياسي يبدو كشخص آخر غير الذي هو عليه حقيقه في الواقع. وينفق الساسة الكثير من وقتهم للتملص ، والتهرب ، والتجنب ، والتظاهر والكذب وإخفاء عواطفهم ومشاعرهم ، وذلك باستخدام تمويه بالدخان أو المرايا والتلويح لأصدقاء وهميين وسط الجمهور. ولكننا نعرف بشكل ما وبإحساسنا الداخلى الغريزي أن هؤلاء الساسة في نهاية المطاف سوف يتعثرون بواسطة إشارات متناقضة للغة الجسد ، لذلك نحن نحب مشاهدتهم عن كثب ، تحسبا للإيقاع بهم.

ما هى الإشارة التى ستنبهك إلى إن السياسي يكذب؟

الإجابه :«شفتاه تتحرك».

وفى لقاء تلفزيوني آخر ، وكنا قد أجرينا تجربة بالتعاون مع أحد المكاتب السياحية المحلية. عندها دخل السائحون على المكتب السياحي لطلب معلومات عن مشاهدة المعالم السياحية المحلية والمناطق السياحية الأخرى. وقد تم توجيه هؤلاء السائحون إلى شباك معين للتحدث مع الموظف المسؤول عن السياحة ، وهو رجل ذو شعر أشقر ، وشارب ، يرتدي قميصا أبيض وربطة عنق، وبعد بضع دقائق من المناقشة لتوجهات السفر المحتملة مع ذلك الموظف ، انحنى الرجل لأسفل بعيدا عن الأنظار تحت المكتب بحجة التقاط بعض الكتيبات السياحية. ثم ظهر رجل آخر ذو وجه حليق ، و ذو شعر داكن ويرتدي قميصا أزرق من تحت الطاولة ممسكا بالكتيبات. وتابع المناقشة مع السائحين من حيث انتهى الحوار مع الموظف الأول بالضبط . وبشكل ملحوظ ، لم يلاحظ ما يقرب من نصف السياح التبديل الذى حدث للموظف، و الرجال كانوا أكثر مرتين من النساء فى عدم ملاحظة التغير الذى حدث ، إن الموضوع هنا ليس متعلقا فقط بلغة الجسد ولكن في الجسد كاملا ، وظهور شخص جديد تماما! لذلك فنحن نريد أن نصل هنا أنه إذا لم تكن لديك قدرة فطرية للتعامل مع لغه الجسد أو كنت قد تعلمت قراءة لغة الجسد ، فبالتالى فهناك احتمالات كبيرة أنك لن تلحظ معظم إشارات لغة الجسد التى تبدو على الآخرين أيضا. ونحن هنا من خلال هذا الكتاب سوف نزودك بما كنت تفتقده.

كيف قمنا بكتابة هذا الكتاب؟

لقد قامت زوجتى باربرا وأنا بكتابة هذا الكتاب بعنوان « الكتاب المفصل للغة الجسد» با ستخدام كتابي الأصلى وهو بعنوان « لغة الجسد» بمثابه ركيزة لنا فى هذا الكتاب بين يديك.

ولم نقم فقط بتوسيع أفكارنا بشكل كبير عن الكتاب السابق وحسب ، بل قمنا بتقديم وعرض الأبحاث من خلال التخصـــصـــات العلمية الحديثة ، مثل البيولوجيا التطورية وعلم النفس التطوري ، وكذلك التقنيات المتقدمة مثل التصوير بالرنين المغناطيسي (MRI) ، وهى تقنية تظهر ما يحدث في الدماغ.

لقد كتبنا هذا الكتاب بأسلوب معين ، بمعنى أنه يمكن فتحه وقراءته من أي صفحة يتم اختيارها عشوائيا تقريبا. ولقد حافظنا على المضـــمون الأســـاسى للكتاب ليتناول وحركة الجســـد والتعبيرات والإيماءات ، وذلك لأن هذه هي الأشياء تحتاج لأن تتعلمها للحصول على أقصى استفادة من كل اللقاءات التى تتم بينك وبين الناس وجها لوجه.

و سيجعلك الكتاب التفصيلى للغة الجسد أكثر وعيا بإ شاراتك الغير لفظية (الحركية) ، و سوف نو ضح لك كيفية استخدام تلك الإشارات في التواصل بشكل فعال مع الناس ، وكذلك كيفية الحصول على ردود الفعل التي ترغب بها.

هذا الكتاب يدرس ويختبر كل مكون من مكونات لغة الجســـد على حدة ، وكذلك الإيماءات أواللفتات، وتقديمها لك بعبارات بســيطة لجعلها في متناول يدك. ولكن بما أن بعض الإيماءات تكون مركبة مع إشــارات أخرى (مجموعه إ شارات فى نفس الحين) لذا ا ستوجب منا أن نعزلها لوحدها لكى تظهر بشكل وا ضح بمفردها ، بغرض درا سة تأثيرها بشكل مستقل ، وتتطلب هذا منا أيضا تجنب تبسيط الأشياء فى نفس الوقت.

وســيكون هناك دائما البعض من أولئك الذين ســيلوحون بأيديهم في رعب ، ويدعون أن دراســة لغة الجســد هي مجرد وســيلة أخرى يمكن من خلالها اســتخدام المعرفة العلمية فى اســتغلال الآخرين أو الســيطرة عليهم، من خلال قراءة أسرارهم أو أفكارهم. ونحن نرى مع ذلك ، أن هذا الكتاب يسـعى لإعطائك مزيدًا من التبصرـ في التواصـل مع إخوانك من بني البشر ، بحيث يمكن أن يكون لديك فهم أعمق للأشخاص الآخرين ، وبالتالي القدرة على فهم نفسك ذاتها.

إن فهم كيفية ســـير الأمور يجعل التعايش معها أســـهل ، في حين أن الجهل وعدم الفهم يعزز من الخوف والخرافات، ويجعلنا أكثر حساسية تجاه الآخرين.

إن من يقوم بدراســـة الطيور ويراقبها لا يفعل ذلك بغرض إطلاق النار عليها والاحتفاظ بها كتذكار. وبنفس الطريقة ، فالمعرفة والمهارات في لغة الجسد تساعد على جعل كل لقاء مع شخص آخر «تجربة مثيرة».

*** وبغرض التبسيط فى لغة الكتاب فإن لفظ « هو» أو «به» ينطبق على كلا الجنسين ذكر كان أم أنثى.**

كان الغرض من الكتاب الأصـــلي أن يكون بمثابة دليل للأشـــخاص الذين يعملون في مجال المبيعات ، والمديرين ، والمديرين التنفيذيين ، والمفاو ضين ، ولكنه مازال يمكنك ا ستخدام المعلومات الواردة فى هذا الكتاب فى أي جانب من جوانب حياتك ، سواء كان ذلك في المنزل ، في المواعيد الغرامية أو في العمل.

ويعد «الكتاب المفصل للغة الجسد» نتيجة لأكثر من ٣٠ عاما من معرفتنا التراكمية وخبرتنا في هذا المجال ،ونحن نقدم لك فيه «المفردات» الأساسية التى سوف تحتاجها فى قراءة المواقف والعواطف. إن هذا الكتاب سوف يعطيك إجابات لبعض الأسـئلة الأكثر إثارة للحيرة التى يمكن أن تواجهها على الإطلاق ، مثل تسـاؤل مفاده:« لماذا يسـتخدم بعض الناس سلوكيات معينة» ، كما أن هذا الكتاب سوف يغير من سلوكياتك الشخصية للأبد. كما أنك ستشعر كما لو كنت في غرفة مظلمة على الدوام ، بينما كان يمكنك أن تشعر دائما بالمفروشات من حولك ، واللوحات على الحائط وبالباب ، و كما لو كنت لم يسبق لك من قبل رؤية ما تبدو عليه الأشياء في الواقع.

إن هذا الكتاب سـوف يكون مثل تسـليط الأضـواء لمعرفة ماهية الأشـياء من حولك. ولكن الآن ، عليك أن تعرف بالضبط ما هي حقيقة الأشياء ، وأين تكمن تلك الحقيقه وماذا يمكنك أن تفعل حيالها؟

إمضاء ألان بيز

Allan Pease

الفصل الأول
فهم الأساسيات



هذه الإشارة تعنى « جيد» عند الغربيين، وتعنى «الرقم واحد» عند الإيطاليين، وتعنى الرقم « خمسة» عند اليابانيين ، و«إشارة احتقار» عند اليونانيين.

الجميع يعرف شخصا ما والذى يمكنه الدخول إلى غرفة مليئة بالناس ، وخلال دقائق فقط ، يمكنه أن يعطي وصفا دقيقا عن العلاقات بين هؤلاء الناس وكيف هى مشـــاعرهم نحو بعضـــهم البعض. إن القدرة على قراءة مواقف الشـخص وأفكاره من خلال سـلوكه، كان هو نظام الاتصـالات الأصـلي المسـتخدم من قبل البشرـ قبل تطور اللغة المنطوقة التى نتحدث بها.

وقبل اختراع الراديو ، كانت معظم الاتصـالات تتم من خلال كتابة الكتب،ومن خلال الرسـائل والصـحف ، مما يعني أن السـاسـة القبيحيين والمتكلمين دون بلاغة ، مثل إبراهام لنكولن ، يمكن أن يكونوا ناجحين ما إذا اسـتمروا لفترة كافية فى كتابة كتب جيدة الطباعة. وقدم عصرـ الإذاعة متنفسـا للأشـخاص الذين لديهم معرفة جيدة بالكلمة المنطوقة ، مثل ونسـتون تشرـشـل ، الذي تحدث بشـكل رائع، ولكنه كان يعاني بشـكل أكبر لو قدر له أن يكون فى عصرنا الحالى الأكثر فى وسائله المرئية.

إن السيا سيين اليوم يفهمون أن السيا سة تتعلق «بالصورة والمظهر» ومعظم السيا سيين البارزين فى وقتنا الحالى لديهم ا ست شاريون شخ صيون فى «لغة الج سد» لم ساعدتهم فى الظهور بمظهر ال صادقين المخل صين ، وأنهم يهتمون بالناس وأمناء عليهم ، خاصة عندما يكونون على عكس تلك الخصال الحميدة.

ويبدو أنه من غير المصـدق تقريبا ، أننا وعلى مدى آلاف السـنين من تطورنا ، لم يتم تدريس لغة الجسـد بشـكل فعال على أي مستوى إلا منذ عام ١٩٦٠ فقط ، وأن معظم الجمهور أصبح على بينة من وجود مايسمى بلغة الجسد فقط من خلال كتابنا «لغة الجســد» والذى نشرــ في عام ١٩٧٨ . ومع ذلك فإن معظم الناس يعتقدون أن «الكلام المنطوق» فقط هو الذى لا يزال يمثل« نموذج الاتصال الرئيسي» بينهم. ولقد كان الكلام جزءا من مرجعيتنا للاتصالات

فيما بيننا، ولكن فقط في الآونة الأخيرة من تطورنا ، وهو يستخدم بشكل رئيسي لنقل الحقائق والبيانات. و ربما تم إيجاد أول « تخاطب منطوق» في فترة تتراوح بين ٢ مليون و٥٠٠٠٠٠ سـنة مضـت ، وذلك فى الوقت الذي كان حجم دماغنا ثلاث مرات أكبر فى الحجم . وقبل ذلك الوقت ، كانت لغة الجسد والأصوات التي تخرج من الحلق هى الأشكال الرئيسية لنقل العواطف والمشاعر ، وهذا هو نفس الحال اليوم. ولكن لأننا نقوم بالتركيز على الكلمات التى يتفوه بها الناس ، أصبح معظمنا يجهل إلى حد كبير ماهى لغة الجسد ، ناهيك عن أهميتها في حياتنا.

ومع ذلك ، فإن لغتنا المنطوقة ، تشير إلى مدى أهمية لغة الجسد فى توا صلنا مع بعضنا البعض. وفيما يلي عدد قليل من العبارات التي نقوم باستخدامها:

أخرجه من صدرك.

ابقى على بعد ذراع.

حافظ على ذقنك مرتفعة.

تحمل عبءًا على كتفيك.

واجه ذلك ووجهك إلى أعلى.

ضع أفضل قدميك للأمام. قبل مؤخرتى

بعض هذه العبارات من الصعب ابتلاعها ، ولكن يجب عليك مساعدتنا هنا؛ لأن هناك عيونًا واسعةً تنظر إلينا الآن. وكقاعدة عامة ، فنحن يمكن أن نواجه هؤلاء المنتقدين الذين يريدوننا أن نركع أمامهم أو أن ندير ظهرنا للفكرة بكاملها. وآمل أنك ستتأثر بشكل كاف يجعلك تميل نحو المفهوم الذى نناقشه هنا بشأن «لغه الجسد»..

فى البداية.

كان ممثلو السينما الصامتة مثل «شارلي شابلن» روادا فى مهارات لغة الجسد ، وهذه كانت الوسيلة الوحيدة للاتصال المتاحة على الشاشة. وكانت مهارة كل ممثل تصنف بأنها جيدة أو سيئة وفقا للمدى الذي يمكنه بها استخدام الإيماءات والإشارات ولغة الجسد فى الاتصال بالجمهور. وعندما أصبحت الأفلام الناطقة شائعة ، أصبح هناك تقليل فى التركيز على الجوانب غير اللفظية فى التمثيل السينمائي. والعديد من ممثلى السينما الصامتة تلاشوا في حالة من الغموض ، والوحيدون الذين نجوا منهم هم هؤلاء الذين كانوا يتميزون بمهارات جيدة لفظية وغير لفظية.

وفيما يتعلق بالدراسة الأكاديمية للغة الجسم ، ولعل الأعمال الأكثر تأثيرا التى كانت متواجدة فيما قبل القرن العشرين كانت لتشارلز داروين فى كتابه« التعبير عن المشاعر في الإنسان والحيوانات» ، الذي نشر في عام ١٨٧٢ ، ولكن هذا الكتاب يميل إلى أن يكون أساسا معدا للقراءة من قبل الأكاديميين. ومع ذلك ، فقد نتج عنه الدراسات

الحديثة التى تتناول« تعبيرات الوجه» و«لغة الجســد» ، ومنذ ذلك الحين تم التصــديق على العديد من الأفكار والملاحظات الخاصــــة ب «داروين» من قبل الباحثين في جميع أنحاء العالم. ومنذ ذلك الحين ، فقد لاحظ الباحثون وسجلوا ما يقرب من مليون إشارة من الإشارات الغير لفظية.

ووجد «ألبرت ميهرابيان» **Albert Mehrabian** ، الباحث الرائد في لغة الجسد في عام ١٩٥٠ ، وجد أن العوامل المؤثرة فى أي حديث يكون نتيجة ل ٧ ٪ فقط من محتواها اللفظي (كلمات فقط) و ٣٨ ٪ من محتواها الصوتى (بما في ذلك نبرة الصــوت وغيرها من الأصــوات) ، و ٥٥ ٪ من محتويات الرســالة المنطوقة «الغير لفظية» أو الحركات المصاحبه لها.

«يتعلق الأمر بمظهرك عندما تتحدث، ولا يتعلق الأمر بما قلته فعلا».

قام عالم الأنثروبولوجيا «راي بيردويســتل » **Ray Birdwhistell** وهو رائد الدراســة الأصــلية لما يســمى ب « الاتصــالات الغير لفظية »- وما أســماه ب «دراســات الحركات الجســدية بعمل بعض التقديرات التي تناولت كمية الاتصــالات الغير لفظية (الحركية) التي تحدث بين البشر. وقدر أن الشــخص العادي يتحدث في الواقع بما يتراوح فى مجموعة بحوالي عشرــة أو أحد عشرــ دقيقة في اليوم ، وقال: إن الجملة المنطوقة العادية تســتغرق فقط حوالي ٢،٥ ثانية.ويقدر «راي بيردويستل» أيضا بأننا يمكننا أن نفرق مابين حوالي ٢٥٠،٠٠٠ من تعبيرات الوجه المختلفة.

وهو مثل «ميهرابيان» ، وجد أن المكون اللفظي فى المحادثة وجها لوجه هو أقل من ٣٥ ٪ ، وأن أكثر من ٦٥ ٪ من التواصـــل يتم بشـــكل غير لفظي. وأظهر تحليلنا للآلاف من اجتماعات العمل والمقابلات الخاصـــة بالمبيعات والمفاوضات المسجلة خلال عامى ١٩٧٠ و ١٩٨٠ ، أنه في مثل تلك اللقاءات من لقاءات الأعمال ، فإن لغة الجسد هى التى تمثل ما بين ٦٠ و ٨٠ ٪ من الأثر الذي يحدث على طاولة التفاوض ، وأن الناس يشـــكلون من ٦٠ حتي ٨٠ ٪ من انطباعاتهم وآرائهم الأولية حول شــخص جديد يقابلونه في أقل من أربع دقائق. وتبين الدراســات أيضــا أنه عندما يكون هناك تفاوض عبر الهاتف ، فإن الشــخص ذا الحجة الأقوى عادة ما يفوز ، ولكن هذا ليس بالضرــورة صــحيحا عندما يتم هذا التفاوض وجها لوجه ، لأننا بشكل عام نتخذ قراراتنا النهائية بناء على ما نراه أكثر مما نسمعه..

لماذا لا يتعلق الأمر بما تقول:

رغم أنه من الصحيح سياسيا الاعتقاد ، أننا عندما نجتمع مع الناس لأول مرة ، فنحن نقوم بوضع الأحكام بسرعة عن كون هؤلاء الناس ودودين أو مسيطرين واحتمالات كونهم شريكا جنسيا لنا – وليست عيونهم هى المكان الذى ننظر إليه في المقام الأول.

ويتفق معظم الباحثين الآن على أن الكلمات تستخدم في المقام الأول من أجل نقل المعلومات ، في حين تستخدم لغة الجسد للتفاوض بشأن المواقف الشخصية ، وفي بعض الحالات تستخدم كبديل للرسائل شفهية. وعلى سبيل المثال ، يمكن للمرأة أن تنظر للرجل « نظرة قاتلة» وتنقل رسالة واضحة جدا له دون فتح فمها.

وبغض النظر عن الثقافة ، كان«بيردويستل **Birdwhistell** أول من تنبأ بأن التخاطب باستخدام الكلمات والحركات جنبا إلى جنب يمكن الإنسان المدرب تدريبا جيدا من أن يكون قادرا على معرفة الحركة التى يقوم بها الشخص فقط من خلال الاستماع إلى الأصوات التى يصدرها. حتى «بيردويستل» كان يمكنه معرفة ما هي اللغة التي يتحدث بها شخص دون أن يسمعه ، وذلك ببساطة عن طريق مشاهدة إيماءاته والإشارات التى يقوم بها عن بعد.

والكثير من الناس يجدون صعوبة في قبول أن البشر– لا يزالون من الناحية البيولوجية «من الحيوانات». فنحن نوعا من الثدييات العليا تسمى – الإنسان العاقل أو **Homo sapiens** – وهو قرد أصلع تعلم المشي على قدميه ، وهو ذكي ، ودماغه متقدم. وما زالت تهيمن علينا القواعد البيولوجية التي تحكم تصرفاتنا ، ردود فعلنا ، ولغة جسدنا وإيماءاتنا. والشيء المثير هو أن «حيوان الإنسان» نادرا ما يدرك أن مواقفه وحركاته والإيماءات التى يقوم بها تشير إلى شيء معين، في حين أن صوته يشير إلى شىء آخر.

كيف تكشف لغة الجسد عن العواطف والأفكار

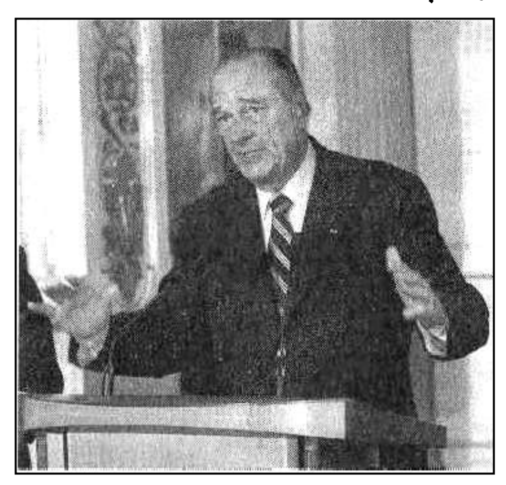
إن لغة الجسد هى انعكاس خارجي لحالة الشخص النفسية. ويمكن أن تكون كل لفتة أو حركة يقوم بها الشخص مفتاحا ذا قيمة يعبر عن عاطفة الشخص التي يشعر بها في تلك اللحظة. على سبيل المثال ، فالرجل الذي يعرف أن وزن جسمه زائدا ، سيقوم بحركة لسحب ثنايا الجلد تحت ذقنه ، والمرأة التى تدرك ببعض الزيادة للحم فى فخذيها قد تقوم بحركة تمليس على ردائها لأسفل ، والشخص الذي يشعر بالخوف أو يكون فى حالة دفاعية يقوم بثنى ذراعه أو ساقيه أو كلاهما ، والرجل الذى يتحدث مع امرأة كبيرة الصدر قد يتجنب متعمدا عدم التحديق في صدرها بينما ، في الوقت نفسه ، يقوم بإيماءات تلامسية مستخدما يديه.



الأمير تشارلز يجد حضن صديق

إن المفتاح لقراءة لغة الجسد هو القدرة على فهم حالة الشخص النفسية أثناء الاستماع إلى ما يقوله ، وملاحظة الظروف المحيطة التي يقول فيها ذلك. وهذا يسمح لك بفصل الحقيقة عن الخيال وعزل الواقع عن التصورات. في الآونة الأخيرة ، كان لدينا نحن بني البشر هاجسا حول الكلمة المنطوقة وقدرتنا على أن نكون قادرين على المحادثة.

ومع ذلك ، فمعظم الناس ، لا يدركون بشكل ملحوظ إشارات لغة الجسد وتأثيرها ، على الرغم من حقيقة أننا نعرف الآن أنه يتم الكشف عن معظم الرسائل في أي محادثة وجها لوجه من خلال إشارات الجسم. على سبيل المثال ، الرئيس الفرنسي شيراك ، ورئيس الولايات المتحدة الأمريكية رونالد ريغان ورئيس وزراء استراليا بوب هوك استخدموا أيديهم للكشف عن الأحجام النسبية للقضايا في أذهانهم. ودافع بوب هوك مرة عن الزيادات في الأجور بالنسبة للسياسيين من خلال مقارنة رواتبهم برواتب التنفيذيين فى الشركات.وادعى أن رواتب التنفيذيين قد ارتفعت بقدر ضخم ،و أن مرتبات السياسيين «كانت أصغر نسبيا. »وفي كل مرة يذكر فيها مرتبات أحد من الساسة، كان يقوم بإبعاد يديه عن بعضهما بمسافة ياردة أو(١ متر)، و ومع ذلك ، فعندما كان يذكر رواتب التنفيذيين ، لم يكن يقوم بإبعاد يديه عن بعضهما إلا بمسافة (٣٠سم). فقد كشفت مسافات يده أنه يعلم أن السياسيين يحصلون على رواتب أفضل بكثير مما كان مستعدا للاعتراف به.



الرئيس الفرنسي جاك شيراك يقيس حجم قضية أم ببساطة يجامل ؟

لماذا تكون النساء أكثر تبصرا وتوقعا للأمور

عندما نقول : إن شخصًا ما يتسم بأنه «ذو بصيرة» أو «ذو حدس» تجاه الناس ، فإننا بذلك نريد أن نشير إلى قدرته على قراءة لغة جسد شخص آخر ، ومقارنة هذه الإشارات مع الإشارات اللفظية. وبعبارة أخرى ، فعندما نقول : إن لدينا «حدسًا» أو «شعورًا غريزيًا» بأن شخصا ما قد كذب علينا ، فنحن عادة ما نعني أن لغته الجسدية لا تتناسب مع الكلام الذي يقوله. وهذا أيضا ما يسميه البعض «بوعي الجمهور» ، فيما يتعلق بمجموعة تشاهد حدثا معينا. فعلى سبيل المثال ، إذا كان الجمهور يقومون بالجلوس في مقاعدهم ويوجهون ذقونهم إلى الأسفل وأذرعهم

معقودة على صدورهم ، فالشخص المتحدث و المتبصر الذى يقوم بالتحدث لهذا الجمهور سيكون لديه حدس أو شعور بأن استقبال هؤلاء المشاهدين لما يقوله ليس جيدا. وسوف يدرك أنه في حاجة إلى اتخاذ نهج مختلف لكسب مشاركة الجمهور. وتأييدهم له وبالمثل ، فإن المتحدث الذي لم يكن متبصرا بهذا الأمر ، سيظل متخبطا دون أن يلحظ شيئا طوال عمره.

«إن التبصر يعني أن القدرة على رصد التناقضات ما بين كلمات الشخص، ولغة جسده».

وعموما ، فإن النساء أكثر من الرجال فى القدره على الملاحظة والتبصر ، وهذا أدى إلى ما يشار إليه باسم «غريزة المرأة». فالمرأة لديها قدرة كامنة لالتقاط وفك الإشـــارات الغير لفظية ، فضـــلا عن وجود عين دقيقة لديهن تلاحظ التفا صيل الـصغيرة. ولهذا الـسبب يمكن فقط لعدد قليل من الأزواج أن يكذبوا على زوجاتهم ويفلتون من العقاب ، وعلى العكس ، فإن معظم النساء يمكنهن التقاط شعرة من الصوف من على «عين الرجل» حتى دون أن يدرك الرجل ذلك.

وأظهرت أبحاث علماء النفس في جامعة هارفارد كيف أنه يمكن للمرأة وبشـكل كبير جدا التنبه إلى لغة الجسـد أكثر من الرجال. فقد عرضوا فيلما قصيرا ، مع إيقاف الصوت ، لرجل وامرأة يتحدثان، وطلب من المشاركين فك رموز ما كان يحدث من خلال قراءة تعبيرات الشخصين.وأظهرت الأبحاث أن٨٧ ٪ من النساء قد قمن بقراءة الوضع بدقة في حين أن الرجال لم يسجلوا سوى ٤٢ ٪ من قراءة ذلك الوضع بشكل دقيق.

لذلك نجد أن الرجال الذين يمتهنون مهنا تتطلب «الرعاية» ، مثل الأنواع المختلفة من الفنانين والممثلين ومهنة التمريض ، يكون أدائهم مقاربا لأداء المرأة ؛ كما أن «مثلي الجنس» أو ما يطلق عليهم اســـم (الجنس الثالث) من الرجال قد سجلوا درجات جيدة أيضا فى هذا الصدد . وبالنسبة للإناث من اللاتى قمن بتربية الأطفال كانت «الغريزة» ظاهرة واضحة فيهن بشـكل خاص. ففي السـنوات القليلة الأولى ، تعتمد الأم تقريبا على القناة الغير لفظية فقط فى التواصل مع الطفل وهذا هو السبب في أن المرأة غالبا ما تكون أكثر المفاوضين تبصرا من الرجل؛ لأنها ممارسة جيدة لقراءة الإشارات بشكل سريع ومبكر عنه فى حالة الرجال.

ما الذى يظهره مسح الدماغ

إن معظم النســاء لديهن تنظيم دماغي قادرعلى التواصـل مع أي رجل على سـطح هذا الكوكب. ويبين التصـوير بالأشعة المغناطيسية للدماغ (الرنين المغناطيسي MRI)) بوضوح لماذا يكون لدى المرأة قدرة أكبر بكثير للتواصل مع الناس وتقييمهم أكثر من الرجال. فالنساء لديهن ما بين أربعة عشر وستة عشر منطقة في المخ لتقييم سلوك الآخرين مقابل من ٤ إلى ٦مناطق فقط فى الرجل. وهذا ما يفسر كيف يمكن للمرأة حضور حفل العشاء ومعرفة سريعة ما إذا كان زوجين معينين بينهما خلاف ما ،ثم من يحب من - وهلم جرا. وهذا ما يفـسر أيـضا لماذا ، ومن وجهة نظر المرأة ، « لا يبدو الرجال أنهم يتحدثون كثيرا » ، ومن وجهة نظر الرجل ،« فالمرأة لا يبدو أنها تصمت أبدا».

وكما أوضحنا في كتاب « لماذا لا يستمع الرجال و لا تستطيع النساء قراءة الخرائط» ، إن الدماغ فى الأنثى مجهز للقيام «بالتتبع المتعدد»، فالمرأة العادية يمكنها أن توفق بين الحديث عن اثنين أوأربعة مواضيع لا علاقة ببعضها في نفس الوقت. كما يمكنها مشاهدة برنامج تلفزيوني بينما تتحدث على الهاتف بالإضافة إلى الاستماع إلى محادثة ثانية تجرى خلفها ، كل ذلك يتم في حين تشرب فنجانا من القهوة.

كما يمكن للمرأة الحديث عن موضوعات لا علاقة ببعضها في محادثة واحدة ، وتستخدم خمس نغمات صوتية لتغيير الموضوع أو التأكيد على نقاط معينة. ولسوء الحظ ، يمكن للرجال التعرف على ثلاثة فقط من هذه النغمات. ونتيجة لذلك ، فكثيرا ما يفقد الرجال الإحساس بالمؤامرة ضدهم عندما تحاول النساء التحدث معهم.

وتشير الدراسات أن الشخص الذي يعتمد على الأدلة البصرية الملموسة فى لقائه وجها لوجه مع شخص آخر فى وضع تقييم حول سلوك هذا الآخر، من المرجح أنه سيصدر أحكاما أكثر دقة عن شخص يعتمد فقط على شعوره الغريزي لوحده. لتقييم الآخرين

إن الدليل يكمن في لغة الجسم للشخص ، وبينما يمكن للمرأة أن تفعل ذلك بشكل لا إرادي ، فمازال يمكن لأي شخص أن يعلم نفسه «إراديا» وأن يتدرب على قراءة الإشارات. وهذا هو مضمون هذا الكتاب كذي بين أيدينا.

كيف يعلم العرافين الكثير

إذا كنت قد قمت بزيارة أحد العرافين من قبل ربما لأصبت بالدهشة الشديدة للأشياء التى يعلمها عنك ـــ أشياء لا أحد ربما يمكن أن يكون على علم بها ـــــ لذلك فالأبحاث حول أعمال الكهانة تبين أن المشتغلين بها يعملون على استخدام تقنية تعرف ب «القراءة الباردة» والتي يمكن أن ينتج عنها دقة فى القراءة بنسبة ٨٠ ٪ وذلك عندما يقومون «بقراءة» شخص لم يكونوا قد اجتمعوا به أبدا من قبل.

وفي حين أنه يمكن أن يبدو ذلك سحرا للساذجين والضعفاء من الناس، إلا أنها ببساطة عملية تعتمد على الملاحظة الدقيقة لإشارات لغة الجسد بالإضافة إلى فهم الطبيعة البشرية وعلم الاحتمالات الإحصائية. إنها تقنية يمارسها الوسطاء الروحانيون ، و قراء بطاقات التاروت (tarot) ، وقراء الكف والمنجمين لجمع معلومات حول «العميل».

إن العديد ممن يقومون بالقراءة الباردة لا يدركون إلى حد كبير قدراتهم على قراءة الإشارات غير اللفظية، وهكذا يصبحون أيضا على قناعة بأنهم فعلا لديهم قدرات نفسية.

كل هذا يؤدي لأن يكون أداء العرافين مقنعا ، وذلك بفضـــل حقيقة أن الناس الذين يقومون بزيارات منتظمة «للو سطاء الروحانيين» يكون لديهم توقعات إيجابية للنتائج. فيقومون برمي مجموعة من بطاقات التاروت ، أو من خلال كرة بلورية أو الاثنتين ، و يكون المسرح معدا تماما لجلسة قراءة لغة الجسد التي تستطيع أن تقنع حتى أقوى الشكاكين بأن القوة السحرية والغريبة تعمل بشكل جيد . كل ذلك يتلخص في قدرة القارئ على فك رموز ردود فعل الشـخص من خلال التصريـحات والأسـئلة التى يوجهها ، والمعلومات التى يجمعها من الملاحظة البسـيطة لمظهر هذا الشخص.

ومعظمهم الو سطاء هن من «النساء» لأن النساء كما نوقش سابقا ، لديهم و صلات إضافية فى دماغهن تسمح لهن بقراءة إشارات الجسم للأطفال وكذلك قراءة الحالة العاطفية للآخرين.

«حدقت العرافة في كرتها البلورية ومن ثم بدأت تضحك دون سيطرة على نفسها. لذا فقد قام « جون » بتوجيه لكمة لها على أنفها و كانت هذه هي المرة الأولى التى يضرب فيها « وسيطة روحانية سعيدة».

ولتوضـيح هذه النقطة ، يوجد هنا الآن إحدى الروحانيات التى تقوم بقراءة نفسـية لك شـخصـيا. تخيل أنك قد وصلت إلى غرفة ، إضاءتها خافتة مليئة بالدخان بينما تجلس إحدى الروحانيات وترتدي عمامة مرصعة بالجواهر على طاولة منخفضة على شكل القمر مع كرة بلورية وتقول لك:

«أنا مسرـورة لأنك قد وصـلت إلى هذه الجلسـة ، وأسـتطيع أن أرى أن لديك بعض الأشـياء المثيرة للقلق لأنني أتلقي إشـارات قوية منك. ولدي إحسـاس بأن الأمور التى تريدها حقا من الحياة تبدو أحيانا غير واقعية وأنك كثيرا ما تتساءل ما إذا كان يمكن تحقيقها. وأشعر أيضا أنه في بعض الأحيان تكون ودودا واجتماعيا وصريحا مع الآخرين ، ولكن في أوقات أخرى تنسحب وتكون متحفظا ، وحذر».

وتستدرك قائلة:«إنك تفتخر بكونك تفكر بشكل مستقل عن الآخرين، ولكن تعرف أيضا أنك لا يمكنك أن تقبل ما ترى وتسـمع من الآخرين ، دون دليل. تريد التغيير وتحب التنوع ولكنك تصـبح ضـيق الصـدر عندما تفرض عليك القيود والروتين. تريد المشـاركة بمشـاعرك بشـكل أعمق مع المقربين لك ولكنك تجد أنه ليس من الحكمة أن تكون منفتحا جدا ومكشوفا. هناك رجل في حياتك وأول حرف من اسمه (س) يمارس تأثيرا قويا عليك الآن فى الوقت الحالى، وامرأة ولدت في شهرنوفمبر سوف تتصل بك في الشهر المقبل ، وستقدم لك عرضا مثيرا».

«وفي حين أن مظهرك يبدو منضـبطا ومسـيطرا من الخارج ، إلا أنك تميل إلى الاهتمام والقلق في الداخل ، وأحيانا كنت تتساءل ما إذا كنت قد قمت باتخاذ القرار أو الاختيار الصائب».

والآن، مارأيك فى أدائى؟ هل قمت بقراءتك بدقة؟ وتظهر الدراسات أن المعلومات الواردة في هذه «القراءة» تتطابق بدقة بنسبة تزيد عن ٨٠ ٪ على أي شخص. ومن خلال القدرة الممتازة على قراءة وضعية وحالة لغة الجسد وتعابير الوجه والتشنجات و الحركات التى يقوم بها الشخص الآخر ، بالإضافة إلى قليل من الإضاءة الخافتة والموسيقى الغريبة و البخور ، فنحن نضمن لك أن تدهش حتى الكلب! ونحن لن ندعوك لتصبح «عرافا» ولكنك سوف تكون قادرا فى وقت قصير من الآن على قراءة الآخرين بدقة كما يفعلون هم تماما.

هل هو فطرى أم وراثي أم تعلم ثقافي؟

عند وضع ذراعيك على صدرك بشكل متقاطع، فهل تضع الذراع اليمنى على اليسار أم اليسارعلى اليمين ؟معظم الناس لا يمكنهم الإجابة على هذا السؤال ووصف الطريقة التي يفعلون بها ذلك إلا بعد أن يقوموا بتجريبها عمليا. ضع ذراعيك بشكل متقاطع على صدرك الآن ومن ثم قم بمحاولة عكس الوضع بسرعة. حيث ستجد أن طريقة واحدة هى التى تجعلك تشعر بالراحة ، أما الوضع الآخر فتشعر أنه وضع خاطئ تماما. وتشير الدلائل إلى أن هذا قد يكون « إشارة جينية» والتي لا يمكن تغييرها.

«سبعة من أصل عشرة أشخاص يضعون الذراع الأيسر على الذراع الأيمن».

وكان هناك العديد من النقاشات والأبحاث والتى كانت تسعى لاكتشاف ما إذا كانت الإشارات الغير لفظية هي فطرية فى أصلها ، أم يتم تعلمها ، أم أنها تنتقل وراثيا أو إنها مكتسبة. ولقد تم جمع أدلة من خلال مراقبة المكفوفين (الذين لم يتمكنوا من تعلم الإشارات الغير لفظية من خلال القناة المرئية) ، كما شملت الدراسة النتائج من خلال مراقبة السلوكيات الإيمائية الحركية للعديد من الثقافات المختلفة حول العالم ودراسة سلوكيات أقرب أقاربنا من الناحية الأنثروبولوجية ،وهم (القرود والنسانيس).

وأشارت نتائج هذه الأبحاث إلى أن هناك بعض الإيماءات تتواجد فى كل فئة. على سبيل المثال ، فمعظم الأطفال الذين يولدون لديهم قدرة فورية على امتصاص الثدى ، وهو يبين أن هذا هو إما أن يكون وراثيا أو جينيا.ويشير العالم الألماني « إيبل إيبيسفيلد Eibl - Eibesfeldt » أن تعبيرات الأطفال المولودين من المصابين بالصمم والمكفوفين عندما يشمون شيئا ما ،تحدث بشكل مستقل عن كونها ناتجة من التعلم أو التقليد للآخرين ، مما يعني أن هذه التعبيرات يجب أن تكون إيماءات وراثية أيضا. و أيد كل من العلماء «أيكمان Ekman» ، و«فريزين Friesen» و«سورنسون» Sorenson بعض معتقدات داروين الأصلية حول الإيماءات الفطرية عندما قاموا بدراسة تعبيرات الوجه على نطاق واسع لأشخاص يمثلون خمسة ثقافات مختلفة . ووجد هؤلاء الباحثون أن كل ثقافة تستخدم نفس الإيماءات الأساسية فى الوجه لإظهار العاطفة ، وهذا ما أودى بهم إلى استنتاج مفاده أن هذه الإيماءات يجب أيضا أن تكون «وراثية».

«الاختلافات الثقافية كثيرة ولكن إشارات لغة الجسد الأساسية تكون هي نفسها في كل مكان».

ولا يزال الجدل قائما حول ما إذا كانت بعض الإيماءات يتم تعلمها ثقافيا ، وتصبح عادة بعد ذلك ، أم أنها تكون جينية. على سبيل المثال ، فإن معظم الرجال يضعون ذراعهم اليمنى أولا فى المعطف ، ومعظم النساء يضعن ذراعهن الأيسر أولا. وهذا يدل على أن الرجال يستخدمون نصف الفص الأيسر فى الدماغ لهذا الإجراء في حين أن المرأة تستخدم النصف الأيمن. كما أنه وعندما يمر رجل بامرأة في شارع مزدحم ، فإنه عادة ما يتحول بجسده تجاهها أثناء مروره ؛ وتقوم هى بتحويل غريزي لجسدها بعيدا عنه لحماية ثدييها. فهل هذا رد فعل أنثوى وراثي أم أنها قد تعلمت أن تفعل هذا من خلال مشاهدتها اللاشعورية للإناث الأخرى؟

بعض الأصول الرئيسية

معظم إشارات الاتصال الأساسية تكون هي نفسها في جميع أنحاء العالم. فعندما يكون الناس سعداء فهم - يبتسمون ، وعندما نشعر بالحزن أو الغضب نعبس أو نتجهم. كما أن الإيماء بالرأس من أعلى لأسفل يكاد يكون عالميا ويستخدم للإشارة إلى «نعم» أو التأكيد على أمر ما. وهو يبدو كشكل من أشكال خفض الرأس وهو ربما إيماءة وراثية لأنه يستخدم أيضا من قبل الشخص الذى ولد أعمى. أما القيام بـ «هز» الرأس من جانب إلى آخر فهو للإشارة إلى «لا» أو النفي فهى أيضا إشارة عالمية ويبدو أنها إشارة يتم تعلمها فى مرحلة الطفولة. فعندما ينال الطفل ما يكفيه من الحليب ، فإنه يحول رأسه من جانب إلى جانب بمعنى أنه يرفض ثدي أمه. كما أن الطفل الصغير الذى يشبع عند تناوله للطعام ، يهز رأ سه من جانب إلى آخر لوقف أي محاولة لتغذيته بالملعقة ، وبهذه الطريقة ، فإنه يتعلم بسرعة استخدام هذه الإشارة لهز رأسه لإظهار أن هذا خلاف ما يريد أو أن موقفه سلبيٌّ تجاه هذا الأمر.

«إن الإيماء بإشارات هز الرأس تعنى «لا» ويعود أصلها إلى مرحلة الرضاعة الطبيعية».

ويمكن إرجاع أصل تطور بعض الإيماءات بالرأس لماضينا البدائي الحيواني ، فالابتسام على سبيل المثال ، هو إشارة تهديد خاصة بأكثر الحيوانات الآكلة للحوم ، ولكن بالنسبة لفصيلة القرود يتم الابتسام بالتزامن مع إيماءات ليست للتهديد بل لإظهار الخضوع.

إن الكشف عن الأسنان وتوسعة فتحات الأنف تنم عن الاستعداد لحركة هجومية وهى إشارات بدائية تستخدم من قبل الفصائل الرئيسية للحيوانات الأخرى. أما إصدار صوت كالشخير من الأنف فهو يستخدم من الحيوانات لتحذير الآخرين أنه إذا دعت الضرورة ، فأنها سوف تستخدم أسنانها فى الهجوم أو الدفاع. أما بالنسبة للبشر ، فلا تزال تظهر عليهم تلك النوعية من «الإشارات» على الرغم من أن البشر لن يهاجموا عادة باستخدام أسنانهم.

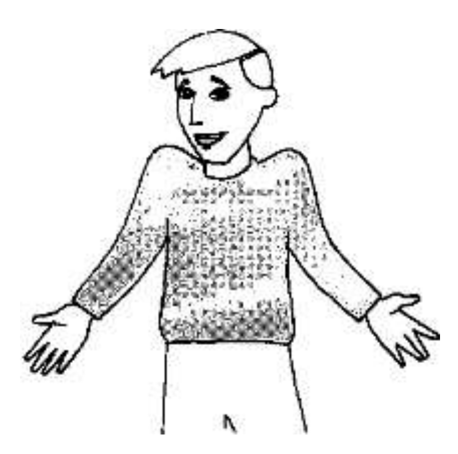



عندما يصدر الإنسان والحيوان صوتا كالنخير من الأنف –
فأنت بلا شك لا تريد أن تذهب فى موعد غرامى مع أى منهما.

إن توسـعة فتحة المنخر(الأنف) مع إصـدار صـوت يسـمح للمزيد من الهواء المحمل بالأكسـجين بالدخول إلى الجسم استعدادا للقتال أو الطيران ، و في عالم الحيوانات الرئيسية ، فإن هذا يعنى أن هناك حاجة إلى دعم احتياطي للتعامل مع تهديد و شيك. وفي عالم الإنسان ، فإن هذا السلوك يعنى الغضب والسخط وذلك عندما يشعر الشخص بالتهديد الجسدي أو العاطفي أو أن يشعر بأن هناك شيئا ما ليس صحيحا.

الإشارات العالمية

إن رفع الكتفين هو أيضـا مثالا جيدا لإحدى الإشـارات العالمية التي تسـتخدم لإظهار أن الشـخص لا يعرف أو لا يفهم ما تقوله. إنها إ شارة متعددة تتكون من ثلاثة أجزاء رئيسية هي : إظهار الكف أو راحة اليد لبيان أنه لا يوجد شيء في اليدين - و تحدب الكتفين لحماية الحلق من الهجوم ورفع الجبين ، ويعنى التحية.



يظهر رفع الكتفين - الرضوخ

وتماما كما هو الحال فى اللغة اللفظية والتى تختلف من ثقافة إلى أخرى ، يمكن لإشـارات لغة الجســد أن تختلف أيضا. في حين قد تكون إحدى الإشارات أمرا شائعا في ثقافة معينة ولها تفسير واضح ، فإنها قد تكون عديمة المعنى في ثقافة أخرى أو حتى قد يكون لها معنى مختلف تماما وســـوف تتم تغطية الاختلافات الثقافية في وقت لاحق ، في الفصل ٥.

ثلاث قواعد للقراءة الدقيقة

إن ما ترى وتسمع في أي موقف لا يعبر بالضرورة عن المواقف الحقيقية للناس في الواقع.وستحتاج إلى إتباع ثلاث قواعد رئيسية لوضع الأمور في نصابها الصحيح.

القاعدة ١ - اقرأ الإشارات فى سياق مجموعة الحركات(التجمع الحركي)

واحدة من أخطر الأخطاء التى قد يقوم بها مبتدئ في لغة الجسد هو أنه قد يقوم بتفسير إشارة بمفردها في عزلة من الإ شارات الأخرى أو بمعزل عن الظروف المحيطة. فعلى سبيل المثال ، يمكن لعملية « حك» الرأس أن تعني عددا من الأشياء مثل - التعرق ، وعدم اليقين ، وقشرة الرأس ، والبراغيث ، والنسيان أو الكذب ـ اعتمادا على الإشارات أو الحركات الأخرى التي تحدث في نفس الوقت. ومثل أي لغة منطوقة ، فلغة الجســـد تحوى أيضـــا كلمات - وجمل خبرية - وعلامات ترقيم. إن كل إشـــارة تمثل كلمة واحدة ، والكلمة الواحدة قد يكون لها عدة معان مختلفة. على ســبيل المثال ، في اللغة الإنجليزية ، فكلمة «دريســينج dressing » لديها على الأقل عشرــة معاني بما في ذلك فعل ارتداء الملابس ، والـ صلـ صة الخا صة بالأغذية ، وحـ شو الطيور ، وتطبيقات خا صة بلف الجروح ، والأ سمدة وو ضع السرج على الخيل.

ويســتلزم الأمر أن نضــع الكلمة في جملة مع كلمات أخرى حتى يمكن أن نفهم معناها تماما. فالإشــارات تأتي في جمل تسـمى « مجموعات» أو تجمع حركي» والتى دائما ما تكشـف الحقيقة عن مشـاعر الشـخص أو مواقفه. إن « مجموعة لغة الجســـد» ، مثلها مثل الجملة اللفظية تماما ، تحتاج إلى ما لا يقل عن ثلاثة كلمات فيها قبل أن تتمكن من تحديد بدقة معنى كل الكلمات فى الجملة. والشخص «المتبصر» هو الذي يمكنه قراءة جمل لغة الجسد لشخص (الحركات) ومقارنتها بدقة مع الجمل اللفظية التى يتفوه بها هذا الشخص.

« حك الرأس يمكن أن يعني عدم اليقين لكنه أيضا علامة على وجود القشرة»

لذلك، يجب أن ننظر دائما في مجموعات الإشـــارات أو اللفتات من أجل القيام بعملية قراءة صـــحيحة وفهم أفضل. فكل واحد منا لديه إشارة أو أكثر من الإشارات المتكررة والتي تكشف ببساطة عن شعوره بالملل أو الشعور بأنه تحت ضغط. فمثلا، فالاستمرار فى لمس الشعر أو لفه فى دوائر هو مثال شائع لهذا ، ولكن في معزل عن اللفتات الأخرى ، فمن المحتمل أكثر أن ذلك يعني أن الشــخص عنده شــعور غير مؤكد بشــأن شىء ما أى أنه قلق. و الناس يقومون بضربة خفيفة على الشعر أو الرأس لأن هذه هي الطريقة التى كانت أمهاتهم تستخدمها معهم عندما كانوا أطفالا لتضفى عليهم شعور بالارتياح.

ولتوضيح وجهه نظرنا فيما يخص مجموعه الإشارات، فيما يلي بعض التقييمات الهامة للإشارات الشائعة التى قد يستخدمها شخص ما عندما يكون « غير راضى» عما يسمعه:



أنت تفقد نقاطا مع هذا الشخص

من أهم إشارات التقييم الرئيسية هى حركة اليد الملامسة للوجه ، فعندما يضع الشخص إصبع السبابة على الخد مشيرا لأعلى، بينما يقوم إصبع آخر بتغطية الفم ، ويكون إصبع الإبهام فى وضع دعم وسند الذقن (انظر الصورة أعلاه). فهناك المزيد من الأدلة التى تشير إلى أن هذا الشخص المستمع توجد لديه أفكار هامة حول ما يسمع اعتمادا على وضعية الساقين اللتان يضعهما متقاطعتين بإحكام، ووضع الذراع عبر الجسم

(حركة دفاعية) ، في حين يكون وضع الرأس والذقن لأسفل دالا على (السلبية / العدائية(» . هذه «الجملة» من لغة الجسد تقول شيئا مثل :(« أنا لا أحب ما تقوله») ، أو (أنا لا أوافق) أو (أنا أحس بمشاعر سلبية)..



هيلارى كلينتون« تستخدم هذه المجموعه عندما لا تكون مقتنعة

قاعدة ٢. ابحث عن التطابق

وتبين البحوث أن الإشـارات الغير لفظية (الحركية) أكبر بخمسـة أضـعاف فى تأثيرها من الكلمات اللفظية ، وأنه عندما يتعارض الاثنان (الحركة مع الكلام) فالناس (وخـصو صا النـساء) يعتمدن على الر سالة «الغير لفظية» ويتم تجاهل المحتوى اللفظي.

وإذا كنت تمثل « المتحدث» ، وتطلب من المستمع الذى هو مبين أعلاه فى الـصورة أن يعطي رأيه حول ما قلت له، فأجاب بأنه يختلف معك ، فســتجد أن إشــارات لغة جســده منســجمة مع جملته اللفظية ، بمعنى أن الكلام والحركة متطابقتان.

أما إذا قال لك : إنه يوافق على ما قلته ، فهو من المرجح أن يكون يكذب لأن كلماته سـوف تتضـارب مع إيماءاته (حركة جسمه).

«عندما تتضارب كلمات الشخص مع لغة جسده فإن النساء تتجاهل ماقاله هذا الشخص».

وإذا رأيت ســياســيا يقف وراء منبرا يتحدث بثقة ولكن مع ذراعيه مطوية بإحكام عبر صــدره (حركه دفاعية) والذقن لأســفل (حرج / عدواني) ، في حين يقول للجمهور كم هو منفتح على الشــباب ، ويتقبل أفكارهم، فهل مثل هذا الشــخص ســيكون مقنعا لك؟ ماذا لو حاول إقناعك بمفاهيمه الدافئة العطوفة ، بينما يبدو كمن يوجه ضربات قصـيرة للعبة الكاراتيه من على المنبر؟وذكر العالم« سـيغموند فرويد Sigmund Freud» مرة أن إحدى المريضـات كانت تعبر عن ســعادتها بزواجها لفظيا ، وكانت دون وعي تحرك خاتم زفافها للداخل والخارج من إصــبعها. وكان فرويد على بينة من أهمية هذه اللفتة اللاشعورية ولم يفاجأ عندما بدأت مشاكل زواج تلك المرأه تطفو على السطح وتنتهي بالطلاق.

إن ملاحظة مجموعات اللفتات ومدى التطابق بينها وبين القنوات اللفظية و لغة الجسم ،تعد مفاتيح أساسية فى تفسير المواقف بدقة من خلال لغة الجسد.

قاعدة ٣. اقرأ اللفتات في السياق

وينبغي النظر في كل الحركات داخل الســياق الذي تحدث فيه. على ســبيل المثال ، إذا كان شــخص يجلس في محطة للحافلات مع ذراعيه وســاقيه متقاطعتان بإحكام ، وكان الذقن موجها لأســفل ، وكان وقتها يوم شــتاء بارد ، فإن هذا الوضـع على الأرجح يعني أنه كان يشـعر بالبرد ، وليس وضـعا (دفاعيا). ولكن إذا كان الشـخص يسـتخدم الإيماءات نفســها بينما كنتما جالســان ســويا على طاولة ، وكنت تجلس مقابله تحاول بيعه فكرة أو منتج أو خدمة ، فيمكن أن يفسر ذلك بشكل صحيح بحيث يعنى أن الشخص لديه شعور سلبي أو يرفض عرضك.



يشعر بالبرد،وليس وضعا دفاعيا

وطوال هذا الكتاب سـوف يتم النظر في كل الحركات التى تكون داخل سـياق لغة الجسـد ، وكلما أمكن ، سـوف يتم فحص المجموعات الحركية (التجمع الحركي).

لماذا يكون من السهل أن نخطئ فى القراءة؟

لو كان الشخص يقوم بالمصافحة بطريقة لينة أو ناعمة (خاصه إذا كان رجلا (فمن المرجح أن يتم اتهامه بضعف شخصيته ،وفى الفصل المقبل الخاص بتقنيات المصافحة سنعمل على استكشاف السبب وراء هذا الأمر. ولكن إذا كان شخص ما مسافة لديه التهاب المفا صل في يديه فمن المرجح أنه سوف يستخدم أيضا المصافحة اللينة لتجنب الألم الناجم عن المصـافحة القوية. وبالمثل ، الفنانون ، والموسـيقيون ، والجراحون الذين لهم مهن حسـاسـة وتعتمد على اسـتخدام أيديهم ، نجد أنهم يفضـلون عدم المصـافحة عموما ، ولكن إذا اضـطروا إلى ذلك ، فإنهم قد يسـتخدمون وضعية تسمى (السمك الميت) فى المصافحة لحماية أيديهم.

وعندما يرتدي شخص ملابس سيئة أو ضيقة، فهو يكون غير قادر على ا ستخدام حركات معينة ، وهذا يمكن أن يؤثر على استخدامه للغة الجسد. على سبيل المثال ، لا يمكن للناس البدناء وضع أرجلهم فى وضعية متقاطعة. والنساء اللاتي يرتدين التنانير القصـيرة سـوف يجلسـن و أرجلهم متقاطعة بإحكام للحماية ، ولكن ينتج عن تلك الوضـعية لجلوس المرأة أنها ستبدو صعبة المنال وستتلقى عروضا أقل للرقص في ملهى ليلي. إن هذه الظروف تنطبق على أقلية من الناس ، ولكن من المهم النظر في تأثير القيود المفرو ضة على الشخص البدين أو الإعاقة التى قد يعانون منها على حركة أجسامهم.

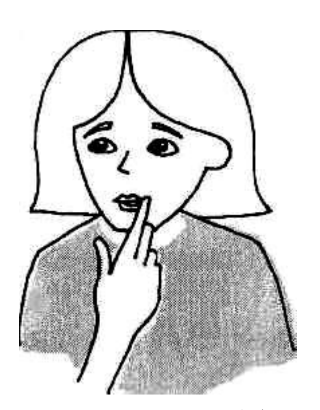
لماذا يمكن قراءة الأطفال بشكل أسهل؟

هناك صعوبة في قراءة الناس من الكبار فى العمر عنه فى حالة الصغار لأن قوة العضلات في الوجه لدي الصغار أقل. ويرتبط الأمر أيضا بسرعة بعض الحركات ، وكيف أنها تبدو وا ضحة للآخرين ، اعتمادا على عمر الشخص. على سبيل المثال ، إذا كان الطفل عنده خمس سنوات من العمر يروي كذبة ، فإنه من المرجح أن يقوم بتغطية فمه على الفور بإحدى أو كلتا يديه.



الطفل يروى أكذوبة

ويمكن لفعل تغطية الفم تنبيه الوالد إلى الكذب، ومن المرجح أن تستمر هذه الحركة بتغطية الفم مع الشخص طوال حياته ، فقط سوف تكون مختلفة في السرعة التي تتم بها. وعندما يقوم شخص فى سن المراهقة بروي كذبة ، فهو يضع يده نحو الفم بطريقة مماثلة للطفل ذو الخمس سنوات من العمر ، ولكن بدلا من القيام بلفتة واضحة باليد بالقيام بتلك اللطمة على الفم ، يقوم بفرك الأصابع بخفة حول الفم عوضا عن ذلك.



المراهق يروى كذبه

وحتى هذه المبادرة الأصلية بتغطية الفم ،تصبح أسرع في مرحلة البلوغ. عندما يقوم شخص بالغ بالكذب ، فهو يبدو كما لو أن دماغه يرشد يده لتغطية فمه في محاولة لمنع الكلمات الخادعة ، وذلك بنفس الشكل الذى كان يفعله عندما كان لديه خمس سنوات من العمر ثم فى مرحله الصبا. ولكن وفي آخر لحظة ، يقوم بسحب يده بعيدا عن وجهه وينتج عن ذلك حركة «لمس للأنف »وببساطة، فتلك هى الحركة التى يقوم بها الكبار كبديل لتغطية الفم الذي كانوا يستخدمونه في مرحلة الطفولة.



« بيل كلينتون يقوم بالإجابة على سؤال
بخصوص مونيكا لوينسكي أمام هيئة المحلفين الكبرى »

وهذا يبين لماذا أن الناس عندما يتقدمون في السن ،تصبح حركاتهم أكثر تعقيدا وأقل وضوحا وهو السبب في أنه في كثير من الأحيان يكون من الصعب قراءة لفتات من هم فى الخمسين من العمر عنه فى الأطفال ذوى الخمس سنوات من العمر.

هل يمكنك التظاهر بها؟

هناك سؤال يوجه لنا بانتظام وهو ، « هل يمكنك اصطناع لغة الجسد»؟ والجواب على هذا السؤال العام هو «لا» ، وذلك بسبب لندرة وجود التوافق الذى من المفترض أن يحدث بين الحركات الرئيسية ، وبين الإشارات الصغيرة للجسم والكلمات المنطوقة. على سبيل المثال ، ترتبط « راحه اليد » المفتوحة مع الصدق ، ولكن عندما يقوم أحدهم ببسط يديه و هو يبتسم لك عندما يروي الأكاذيب ، فإن اللفتات الصغيرة تفشي سره وتفضحه. فقد تتقلص حدقة العين لديه أو أن يقوم برفع أحد الحاجبين، أو قد ترتعش زاوية فمه ، وهذه الإشارات تتناقض مع الحركة التى يقوم بها من فتح راحتي يديه والابتسامة الصادقة. والنتيجة هي أن الشخص الذى يتلقى هذا السلوك ، وبخاصة النساء ، لا يميلون إلى تصديق ما يسمعونه من مثل هذا الشخص.

«تكون لغة الجسد أسهل فى التظاهر بها أمام الرجال أكثر منها مع النساء ، لأن الرجال بشكل عام ، ليسوا قارئين جيدين للغة الجسد».

قصة من واقع الحياة: الكاذب الذى تقدم لوظيفة

كنا نجرى مقابلة مع رجل الذي كان يشرح لماذا كان قد استقال من منصبه السابق. وقال لنا : إنه لم تكن هناك فرصة مستقبلية جيدة له في ذاك العمل ، وأنه كان قرارا صعبا عليه أن يترك عمله بعد أن كانت علاقته على ما يرام مع جميع الموظفين هناك. وقالت إحدى السيدات والتى كانت مشتركة فى إدارة المقابلة مع الرجل أن لديها « شعور غريزي » بأن مقدم الطلب كان يكذب وأن مشاعره عن رئيسه السابق سلبية ، وذلك على الرغم من قيامه بمدح رئيسه بشكل مستمر.

ومن خلال استعراض المقابلة على الفيديو بالسرعة البطيئة ، لاحظنا أنه في كل مرة كان مقدم الطلب يقوم بذكر رئيسه السابق ،كانت هناك حركة سخرية وتهكم لجزء من الثانية ظهرت على الجانب الأيسر من وجهه. وفي كثير من الأحيان فإن هذه الإشارات المتناقضة التى تظهر سريعا على وجه الشخص في جزء من الثانية تغيب عن ناظرى المراقب الغير مدرب. ولذلك فقد قمنا بالاتصال برئيسه السابق واكتشفنا أنه صرفه من العمل نظرا لأنه كان يتعامل بالمخدرات مع موظفين آخرين. وبالرغم من الثقة التى تحلى بها هذا المتقدم للوظيفة ومحاولته صنع لغة وهمية لجسده ، إلا أن اختلاجاته الصغيرة المتناقضة قد فضحت لعبته أمام تلك السيدة التى كانت تجرى المقابلة.

إن المفتاح هنا هو القدرة على فصل الحركات الحقيقية من الإشارات الوهمية حتى يمكن تمييز الشخص الصادق من الكذاب أو الدجال. إن إشارات مثل تمدد حدقة العين ، والتعرق واحمرار الوجه لا يمكن تزييفها أو التظاهر بها إراديا ، لكن حركه استعراض راحتى اليد لمحاولة من الشخص بأن يبدو صادقا، يمكن تعلمها بسهولة.

«إن المتظاهرين بأمر ما ، لا يمكنهم التظاهر بذلك إلا لفترة قصيرة من الوقت.»

ولكن هناك بعض الحالات نجحت فى اختلاق لغة جسد عن عمد والتظاهر بها للحصول على امتيازات معينة. خذ على سبيل المثال ، ملكة جمال العالم أو مسابقة ملكة جمال الكون ، حيث تقوم كل متسابقة باستخدام حركات جسم مدروسة لإعطاء الانطباع بالدفء والصدق. والقدر الذى تتمكن منه كل متسابقة من نقل هذه الإشارات ، سوف يجعلها تسجل نقاطا أكثر من الحكام. ولكن حتى أكثر المتسابقات خبرة بلغة الجسد يمكنها التظاهر بذلك فقط لفترة قصيرة من الوقت وفي نهاية المطاف سوف يظهر الجسم الإشارات المتناقضة التي تكون مستقلة عن التصرفات الواعية الشعورية. والكثير من السياسيين يكونون من الخبراء في التظاهر بلغة الجسد، من أجل حمل الناخبين على تصديق ما يقولون ، ومن السياسيين الذين تمكنوا من ذلك جون كينيدي - وأدولف هتلر – وكان يقال عنهم أن لديهم جاذبية معينة أو مايسمى ب « الكاريزما».

وباختصار ، فإنه من الصعب التظاهر بلغة وهمية للجسد لفترة طويلة من الزمن، كما قلنا ، ولكنه من المهم أن نتعلم كيفية ا ستخدام لغة الجسد فى التوا صل مع الآخرين بإيجابية ، وتقليل السلبية فى لغة الجسد التي قد توصل رسالة خاطئة .فى نهايه الأمر، إن هذا يمكن أن يجعل الأمور أكثر راحة عندما تكون مع الآخرين، ويجعلك أكثر قبولا لديهم ، وهو الأمر الذى يمثل أحد أهداف هذا الكتاب.

كيف يمكنك أن تصبح قارئًا عظيمًا؟

قم بالجلوس لوحدك لمدة خمسة عشر دقيقة على الأقل يوميا لدرا سة لغة جسدالأ شخاص الآخرين ، فضلا عن التوصل إلى لفتاتك الشخصية الخاصة بك. فإن أى مكان لالتقاء الناس وتفاعلهم، يصلح لأن يكون أرضية جيدة للقراءة. إن المطار يعد مكانًا جيدًا بشكل خاص لمراقبة طيف كامل من اللفتات الإنسانية ،والناس الذين يقومون بالتعبير علنا عن حرصهم ، غضبهم ، الحزن والسعادة ونفاد الصبر والعواطف الأخرى الكثيرة من خلال لغة الجسد. كما أن الوظائف الاجتماعية ، والاجتماعات الخاصة بالأعمال والحفلات تعد هي أيضا ممتازة لهذا الغرض. وعندما تصبح بارعا في فن قراءة لغة الجسد ، يمكنك الذهاب إلى حفلة ، والجلوس في زاوية كل مساء وقضاء وقت مثير من مجرد الفرجة على طقوس لغة الجسد للآخرين.

«الإنسان الحديث هو الأسوأ في قراءة إشارات الجسد من أسلافه لأن انتباهه مشتت الآن بسبب الكلمات المنطوقة»

كما يقدم التليفزيون وسيلة ممتازة للتعلم. قم بإيقاف الصوت ومحاولة فهم ما يحدث من خلال مشاهدة الصورة أولا . ومن خلال رفع درجة الصوت كل بضع دقائق ، سوف تكون قادرا على التحقق من مدى دقة القراءة الغير اللفظية الخاصة بك ، ولن يمضى وقت طويل ، إلا و ستكون قادرا على مشاهدة برنامج كامل من دون أي صوت وفهم ما يحدث ، تماما كما يفعل الصم.

إن تعلم القراءة لإشارات لغة الجسد ليس فقط يجعلك أكثر وعيا بكيفية محاولة الآخرين السيطرة عليك والتلاعب بك فحسب، بل سيجعلك تدرك أن البعض الآخر يفعل أيضا الشيء نفسه بالنسبة لك ، والأهم ، وهو أنه يعلمنا أن نكون أكثر حساسية نحو المشاعر والعواطف الخاصة بغيرنا من الناس .

إننا نشـــهد الآن ظهور نوع جديد من العلوم الاجتماعية – مثل وظيفة«مراقب لغة الجســد». وهو مثله مثل مراقب الطيور يحب مشاهدة الطيور وسلوكياتها ، وينطبق نفس الأمر على مراقب لغة الجسد الذى يجد سعادة في مشاهدة الإشارات الغير اللفظية واللفتات التى يقوم بها البشر. إنه يشاهدهم من خلال أماكن عملهم فى وظائفهم ، وعلى الشواطئ ، وعلى شاشات التليفزيون ، أو في أي مكان يتفاعل فيه هؤلاء الناس. إنه طالب يدرس السلوكيات، وهو الذي يريد أن يعرف المزيد حول تصرفات زملائه من البشر لدرجة أنه في نهاية المطاف قد يتمكن من معرفة المزيد عن نفسه وكيف يمكنه تحسين علاقاته مع الآخرين.

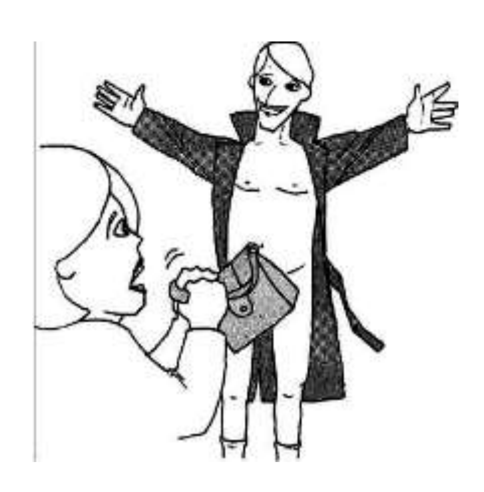
ماهو الفرق بين المراقب وبين القناص؟

الإجابة: الورقة والقلم.



الفصل الثاني
القوة بين يديك :
كيف تكشف عن الصراحة

كيف تستخدم راحة اليد والمصافحة فى السيطرة



في العصور القديمة ، كان فتح راحة اليد يستخدم لإظهار أنه لا يوجد أي أسلحة مخبأة

كان ذلك أول يوم ل « آدم Adam »للعمل فى شركته الجديدة المتخصصة فى العلاقات العامة ، وكان يريد ترك انطباع جيد عند الجميع. وبينما كان يتم تعريفه بزميل تلو الآخر ، أخذ يصافح أيديهم بحماس وأعطى الجميع ابتسامة عريضة. وكان طول آدم ٦ قدم و ٣ بوصات (١,٩ متر) فهو طويل القامة وحسن المظهر ، يرتدي ملابس أنيقة، وبدا وكأنه رجل يصلح بالتأكيد للقيام بالعلاقات العامة الناجحة. ولقد كان دائما يصافح بحرارة ، بنفس الطريقة التى علمها له والده عندما كان شابا. تلك المصافحة الحارة، تسببت فى حبس الدماء لاثنتين من الزميلات عند أصبعى البنصر حيث كانتا تلبسان فيه الخاتم وترك عند عدة أشخاص آخرين إحساسا بأنهم أصيبوا بالجراح.

وتنافس الرجال على القيام بمصافحة مع آدم – من باب التحدي، وهذا هو طبع الرجال. ومع ذلك ، عانت النساء في صمت وسرعان ما أخذن يهمسن ، «ابتعدوا عن هذا الرجل الجديد - آدم -! إنه « ملاكم». أما الرجال فلم يعلقوا على الأمر أبدا - ولكن النساء تجنبن آدم بكل بساطة. وكان نصف المديرين بالشركة............ من النساء.

والآن انظر كيف يتم استخدام كلمة «يد Hand» فى اللغة الإنجليزية:

إليك بعض الأفكار المفيدة handy thought – ســواءً ما إذا كنت ذو يد «خرقاء» وثقيلة heavy-handed أو تســلم بشــكل تكون يدك فيها هى « اليد العليا» high-handed ، فيجب أن تتعمد خفة اليد sleight-of-hand ، لتجنب دخول يدك فى فم من تســلم عليهa hand-to- mouth - ، وقد يتوجب عليك إظهار يديك أحيانا لتكون لك اليد العليا upper hand . واحذر أن يتم ضبطك متلبسًا Red- handed ، أو وأنت تحاول غسل يديك من الأخطاء wash your hands of a mistake ، لأنه إذا كنت تعض اليد التي تطعمك bite the hand that feeds you ، يمكن أن تخرج الأمور عن نطاق السيطرة Things could get out of hand..

ولقد كانت «الأيدي» من أهم الأدوات في التطور البشـري ، وهناك مزيد من الاتصــالات بين الدماغ وبين اليدين عنه بين أي أجزاء أخرى من الجســم. وهناك القليل فقط من الناس ممن يفكرون فى كيفية التعامل بأيديهم ،أو بالطريقة التي يصافحون بها الأيدي عندما يجتمعون مع شخص آخر. وهناك من ٥-٧ طرق للمصافحة والتى بدورها تحدد ما إذا كان هناك هيمنة - خضوع أو تسلط.

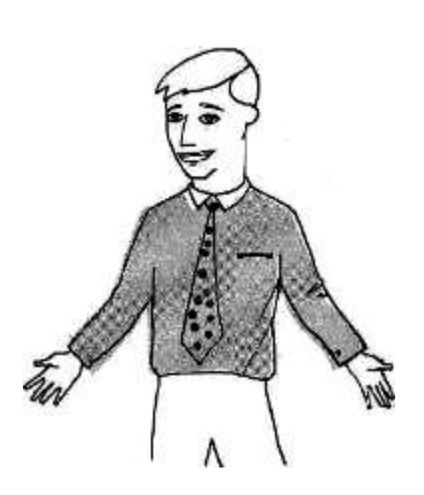
وعلى مر التاريخ ، كان فتح راحة اليد (الكف) دائما ما يشـير إلى « الحقيقة - والولاء ، والصـدق والخضـوع »ولا تزال العديد من الإ شارات الخا صة ب «القـسم بالله أو الحلف به» مرتبطة بو ضع راحة اليد على القلب ، فيتم رفع راحة اليد في الهواء عندما يدلي شخص ما بشهادته في محكمة قانونية ، وذلك بأن يمسك الكتاب المقدس باليد اليسرى ويرفع راحة اليد اليمنى لأعلى ليراها أعضــاء المحكمة. إن أحد أهم القرائن لاكتشــاف ما إذا كان شــخص ما صريحا ونزيها – من عدمه - هو مراقبة حركة راحة يديه. وكما يقوم الكلب بإظهار حنجرته وتركها مكشـــوفة دليلا على الخضوع أو الاستسلام لكلب آخر ينتصر عليه ، فالبشر أيضا يستعرضون راحتى يديهم بطريقة مماثلة لإظهار أنهم غير مسلحين وبالتالي لا يشكلون تهديدا.

«الكلاب المستسلمة تكشف حناجرها.

والبشر يظهرون أكفهم.»

كيف تكشف عن الصراحة؟

عندما يريد الناس أن يكونوا صرحاء أو صادقين، فسوف يقومون بعرض أحد راحتي يديهم أو كلتاهما إلى الشخص الآخر ويقولون شـيئا مثل ، (إنني لم أفعل ذلك! ، «أنا آسـف إذا كنت قد أزعجتك») أو (إننى أقول لك الحقيقة). فعندما يقوم شخص ما بمصارحة الآخرين ،ولكي يبدو لهم صادقا، فإنه من المحتمل أن يكشف عن كل أو جزء من راحة يده إلى شخص آخر. ومثل معظم إشارات لغة الجسد ، تعد هذه لفتة لاإرادية تماما ، وهى إشارة توحى إليك بشكل فطرى أو «بديهي» بأن الشخص الآخر يقول الحقيقة.



«صدقنى - أنا طبيب»





تستخدم راحتى اليد بشكل متعمد فى كل مكان للدلالة على مبدأ الصراحة والأمانة

وعنـدمـا يكـذب الأطفـال أو يحـاولون إخفـاء شيء مـا، فـإنهم غـالبـا ســوف يقومون بـإخفـاء أكفهم وراء ظهورهم. وبالمثل ، فالرجل الذي يريد إخفاء مكان وجوده بعد ليلة مع أصدقائه قد يقوم بإخفاء كفيه في جيبه ، أو وضـع ذراعيه فى وضـعية متقاطعة ، وذلك عندما يحاول أن يفسرـ لشرـيكة حياته أين كان يسـهر. ومع ذلك ، قد يتسـبب إخفاء الزوج لراحتي يده بإضـفاء شـعورا غريزيا لديها بأنه لا يقول الحقيقة. أما المرأة التى تحاول إخفاء شيء فسوف تحاول تجنب التحدث فى هذا الموضوع أو الحديث عن مجموعة من المواضيع لا علاقة لها بالأمر وذلك أثناء القيام بأنشطة أخرى مختلفة في الوقت ذاته.

«عندما يكذب الرجال تكون لغة الجسد لديهم واضحة.

النساء يفضلن أن يبدين انشغالهن عندما يكن يكذبن».

ويتم تدريب العاملين فى مجال المبيعات على مراقبة الكيفية التى يظهر بها العميل«راحتى يده» عندما يعطي أسـباب أو اعتراضـات تحول بينه وبين شراءه للمنتج ، لأنه عندما يعطي الشـخص أسـبابا وجيهة ، فإنه عادة ما يظهر ويكشـف عن راحتى يديه. وعندما يكون الناس صرحاء في شرح أسـبابهم ، فإنهم يسـتخدمون أيديهم ويقومون بتحريك راحتى اليد ، في حين إذا لم يكن الشـخص يقول الحقيقة ،فمن المرجح أن يعطي نفس الاسـتجابات اللفظية ولكن مع إخفاء يديه.



راحتى اليد فى في الجيب : الأمير وليام يظهر لوسائل الإعلام أنه لا يريد التحدث لأحد.

إن الاحتفاظ باليد داخل الجيب هى الحيلة المفضلة للرجال الذين لا يريدون المشاركة في محادثة.وكانت راحتى اليد في الأصل مثل الحبال الصوتية للغة الجسد لأنها « تتحدث» بشكل أكبر من أي جزء من أجزاءالجسم الأخرى،و أن تنحية راحتى اليد بعيدا يكون مثل إشارة على إبقاء الفم مغلقا.

الاستخدام العالمى لراحة اليد فى الخداع

بعض الناس يسألون ، هل إذا كذبت ولكن حافظت على إظهار راحتى يدي بحيث تكونا مرئيتين ، فهل سوف يصدقني الناس على الأرجح ؟ الجواب هو (نعم و لا) فى نفس الوقت. فإذا كذبت كذبة صريحة مع وضع راحتي يديك بشكل ظاهر للناس ، فسوف تكون لا تزال تبدو غير مخلصا لمستمعيك لأنه سوف يغيب عنك الكثير من اللفتات الأخرى التى ينبغي أيضا أن تكون مرئية عند استعراضك لصدقك وأمانتك ،و سوف تظهر عليك الإيماءات السلبية المستخدمة أثناء الكذب وبالتإلى فهى سوف تتعارض مع فتح راحتي اليد. ولقد قام المحتالون والكذابون المحترفون من الناس بتطوير فن خاص بجعل إشاراتهم الغير لفظية تكمل أكاذيبهم اللفظية. وكلما استخدم المخادع لغة الجسم بشكل فعال لإيهام المتلقى بصدقه بينما هو يكذب ، كلما أمكنه النجاح فى مهمته بشكل جيد.

سألته وراحتي يديها مفتوحتين بشكل ظاهر «هل ستظل على حبك لى عندما أكون مسنة ويشيب شعرى؟ .

فأجابها «ليس فقط سوف أحبك »: «بل سوف أكتب لك ».

قانون السبب وتأثير طاقة راحة اليد

ومع ذلك ، فمن الممكن ، أن تبدو أكثر صراحة ومصداقية من خلال ممارسة الإشارة براحة اليد عند تواصلك مع الآخرين. ومن المثير للاهتمام ، أنه كلما أصبح فتح راحة اليد شيئا معتادا ، كلما قل الميل إلى الكذب.

معظم الناس يجدون صعوبة في الكذب مع ترك راحة يدهم مفتوحة بسبب قانون يسمى قانون « السبب والتأثير». فإذا كان الشخص صريحا، فسيقوم بإظهار راحة يده، ولكن مجرد كون راحة يد الشخص ظاهرة، يجعل من الصعب عليه أن يكذب كذبة مقنعة. وقد يكون هذا بسبب أن هناك ارتباطا مباشرا بين كل من الحركات والمشاعر. فإذا كنت تتميز بسلوكك الدفاعي، على سبيل المثال، فمن المحتمل أن تقوم بوضع ذراعيك بشكل متقاطع عبر صدرك. والعكس بالعكس، فإذا قمت ببساطة بوضع ذراعيك بشكل متقاطع ، فسوف تسيطر عليك مشاعر دفاعية.ولو قمت بالتحدث مع شخص آخر مع وضعية مفتوحة لراحتى يديك ، فإن هذا من شأنه حتى أن يسلط مزيدا من الضغط على الشخص الآخر يدفعه لكى يكون صادقا أيضا. وبعبارة أخرى ، فإن فتح راحتى اليد يعمل على كبح جماح المعلومات الكاذبة التى قد يقدمها الآخرون، وسوف يشجعهم ذلك على أن يكونوا أكثر انفتاحا وصراحة معك.

قوة راحة اليد

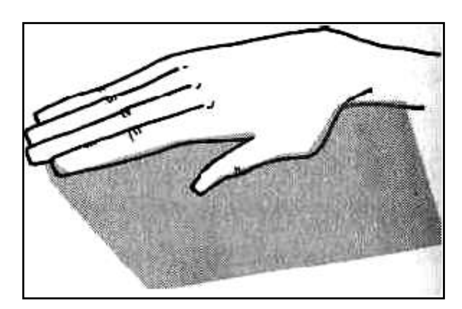
مع أنها لا تلاحظ إلا قليلا ، تعد إشـارات الجسـم عن طريق راحة يد الإنسـان وذلك عندما يعمل على إعطاء التوجيهات والأوامر أو عند القيام بالمصـافحة ، تعد إشـارات ذات مدلول قوى للغاية. فعندما تسـتخدم تلك الإشارات بطريقة معينة، فإنها تخص مستخدمها بقوة من «النفوذ الصامت».

وهناك ثلاثة أشـكال من إشـارات الأوامر التى يمكن اسـتخدامها بواسـطة راحة اليد وهى : راحة اليد إلى أعلى ، وراحة اليد إلى أسفل ، وراحة اليد مغلقة مع الإشارة بإصبع السبابة. وتظهر الاختلافات لتلك الأوضاع الثلاثة في هذا المثال : دعونا نفترض إنك تطلب من شخص التقاط شيء ما ، وحمل ذلك الشىء إلى مكان آخر.

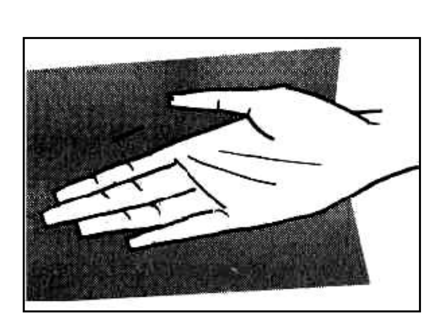
وسـوف نفترض أنك تسـتخدم نفس النغمة للصـوت، و نفس الكلام وكذلك نفس تعبيرات الوجه في كل تجربة ، و الشيء الوحيد الذي يتغير هو وضعية راحة يدك فقط.

وتستخدم الإشارة مع راحة اليد إلى أعلى كدليل على « الانقياد وعدم التهديد»، وتذكرنا هذه اللفتة بالمتسول الذى يمد يده متسولا في الشوارع ، حيث إن تلك الإشارة من حيث نشأتها،هى لإظهار أن الشخص لا يحمل أي سلاح وفى هذه الحالة فإن الشخص الذى يطلب منه نقل هذا الشىء لن يشعرأنه يتعرض لضغوط في ذلك وليس من المرجح أن يشـعر بأنه مهدد بسـبب طلبك هذا. وإذا كنت تريد التحدث مع شـخص ما، فيمكنك اسـتخدام الإشـارة بيدك وراحة اليد موجهة إلى الأعلى كأنك تعمل على تسـليم شىء ما ليعرف ذلك الشـخص إنك كنت تتوقع أن يقوم بالتحدث إليك، وأنك على استعداد للاستماع..

ولقد تم إجراء تعديلات لهذه الإشـارة عبر القرون، فلقد تطورت تلك الإشـارة بدءا من رفع راحة يد واحدة فى الهواء، وصولا إلى وضع راحة اليد على القلب.



راحة اليد لأسفل - السلطة



راحة ا ليد لأعلى – لا يوجد تهديد

وفى الحالة الثانية، وعند طلب نقل غرض ما من شخص معين ، وكنت تدير راحة يدك بحيث كانت تواجه الأسفل ، فسوف تعطى انطباعا فوريا بالسلطة. ويمكن للشخص الآخر أو الأشخاص الذين يرون تلك الإشارة منك أن يبدأوا في الشعور بإحساس عدائي نحوك ، اعتمادا على علاقتك معه أو معهم أو موقعك الوظيفي فى بيئة العمل.

«إن دوران وضعية راحة يدك من مواجهة لأعلى إلى وضعية جعل راحة يدك مقابلة للأسفل يمكن أن يغير مشاعر الآخرين نحوك تماما» .

على سبيل المثال ، إذا كان الشخص الآخر هو شخص يساويك في المركز ، فهو قد يقاوم الطلب المصحوب براحة يد موجهة إلى أسفل ، أما إذا كنت تشير إليه وراحة يدك موجهة إلى الأعلى ، فسوف تزيد احتمالية امتثاله لطلبك. وإذا كان الشخص مرؤوسًا (أقل منك فى المركز الوظيفي) ، ستكون الإشارة براحة يدك مواجهة للأسفل مقبولة لديه؛ لأن لديك صلاحية لاستخدامها بحكم العمل.

وكانت تحية النازية تتم بوضعية راحة اليد إلى أسفل مباشرة ، وكانت بذلك إشارة ورمزا للقوة والطغيان خلال الرايخ الثالث. وإذا كان أدولف هتلر قد استخدم تلك التحية بينما كانت راحة يده مواجهه للأعلى، لما أخذه أحد على محمل الجد - بل لضحك الناس عليه.



أدولف هتلر وهو يستخدم أكثر الإشارات شهرة فى التاريخ وراحة يده موجهة للأسفل

عندما يمشي زوجان يدا في يد ، فيقوم الشريك المسيطر (وهوغالبا الرجل) بالمشي متقدما قليلا في الصدارة ، وتكون يده فى وضعية أعلى من يد المرأة بحيث تكون راحة يده مواجهة للخلف ، بينما توجه المرأة راحة يدها إلى الأمام. هذا الموقف يكشف على الفور من منهم الذى يتولى دور القائد في تلك العائلة.

بينما تتم الوضعية الثالثة بغلق راحة اليد مع إصبع السبابة مشيرا للأمام فهو يماثل شكل (القبضة) حيث يتم استخدام إصبع السبابة فيها بشكل يوحى بأن المتحدث يحاول إخضاع المشار إليه. وهذا من شأنه أن يثير مشاعر سلبية لا إرادية في الآخرين، لأنها تمثل حركة تستخدمها معظم الثدييات البدائية عند الهجوم الفعلي.

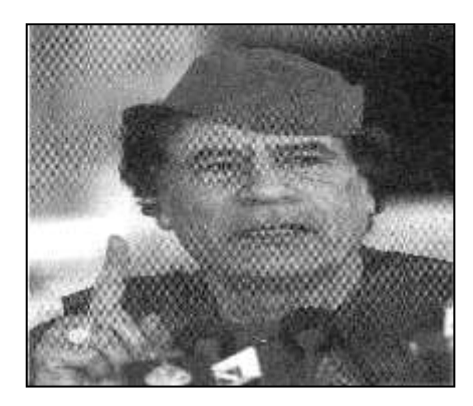


الإشارة بالإصبع تعنى« افعل ذلك وإلا.....».

إن الإشارة مع وضعية راحة اليد مغلقة مع الإشارة بإصبع السبابة هي واحدة من أكثر الإشارات إزعاجا عندما يستخدمها أي شخص حين يتحدث ، وخصوصا عندما تتكرر مع كلمات المتحدث. وفي بعض البلدان مثل ماليزيا والفلبين ، فإن الإشارة بالإصبع إلى شخص ما يعد إهانة له ، لأن هذه اللفتة تستخدم فقط للإشارة إلى الحيوانات. ويستخدم الماليزيون إصبع الإبهام للإشارة إلى الناس أو لإعطاء التوجيهات.

تجربتنا على الجمهور:

وقد أجرينا تجربة مع ثمانية محاضرين ، حيث طلب منهم استخدام كل من هذه الإشارات الثلاثة السابقة باليد خلال سلسلة من المحادثات تستمر لمدة عشر دقائق لكل منهم وذلك عند تحدثهم مع مجموعة من الجماهير ،و سجلنا في وقت لاحق مواقف المشاركين من الجمهور من كل محاضر. فوجدنا أن المحاضرين الذين كانوا في الغالب يستخدمون وضعية « راحة اليد إلى أعلى» قد تلقوا إشادة إيجابية بهم من نسبة توازى ٨٤% من المشاركين في محاضرتهم ، وانخفضت تلك النسبة إلى ٥٢ ٪ عندما ألقى المحاضرون نفس المحاضرة بالضبط إلى جمهور آخر مستخدمين وضعية« راحة اليد إلى أسفل». وسجلت وضعية «الإشارة بإصبع السبابة» نسبة ٢٨ ٪ فقط من الاستجابات الإيجابية ، كما أن بعض المشاركين قد انسحب خلال المحاضرة.



الإشارة بالإصبع يخلق شعورا سلبيا عند معظم المستمعين

ولم يسـجل توجيه الأصـبع أقل قدر من ردود الفعل الإيجابية من المسـتمعين وحسـب ، بل وجد أنه يقلل من قدرة المسـتمع على تذكر ماقاله المتحدث أيضا. وإذا كنت ممن اعتادوا الإشارة بالإصبع ، فحاول أن تتدرب على وضعية راحة اليد «لأعلى» و«لأسفل»، وستجد أنه يمكنك خلق جو مريح أكثر ويكون له أثر أكثر إيجابية على الآخرين.

وأيضا إذا كنت من النوع الذى عندما يتحدث يقوم بالضغط على أصابعه بواسطة إصبع الإبهام (وتصنع إشارة على شكل كلمة (OK ،فإنك بذلك سوف تبدو متسلطا، ولكن ليس عدوانيا.

فلقد قمنا بتدريب لمجموعات من المحاضرين على هذه الإشـارة ، وكبار السـياسـيين ورجال الأعمال ، ثم قمنا بقياس ردود فعل الجمهور. ووصف الجمهور الذي استمع إلى المتحدثين الذين استخدموا تلك الإشارة بلمسة الإصبع على شكل كلمة OK « بأن هؤلاء المتحدثين من « المفكرين» ، كما وصفوهم « بالقدرة على التوجه نحو هدف معين» بالإضافة بكونهم « لديهم قدرة على التركيز» على حد قولهم.





الضغط بالإبهام نحو أطراف الأنامل الأخرى يعمل على تجنب ترهيب الجمهور

ولقد تم وصف المتحدثون من الذين كانوا يستخدمون وضعية الإشارة بالإصبع بأنهم « عدوانيين» ، و « مولعين بالحرب» و « الفظاظة» ، وسجل جمهورهم أدنى نسبة تذكر للمعلومات التى ساقها هؤلاء المتحدثون. فعند الإشارة بالإصبع بشكل مباشر إلى الجمهور ،يصبح المتلقى لهذه الإشارة مشغولا أكثر بإصدار أحكام شخصية عن المتحدث بدلا من الاستماع إلى مضمون حديثه .

تحليل لأساليب المصافحة

تعد المصافحة من تراث الماضي القديم. فكلما اجتمعت القبائل البدائية في ظل ظروف ودية ، فإنهم يعملون على إظهار أيديهم وراحات اليد للخارج ، وذلك يعنى إظهارهم بأنهم لا يحملون أو يخفون أي أسـلحة. وفي العصر الروماني ، كانت ممارسة حمل الخنجر مخبئا في الأكمام شـائعا جدا بغرض الحماية ، لذلك قام الرومان بتطوير نوع من التحية وهو المصافحة بإمساك أسفل الذراع (معصم اليد) ، كتحية شائعة فى ذلك العصر.



إمساك أسفل الذراع من أجل تفحص
ما إذا كان هناك سلاح مخبأ - وهى التحية الأصلية للرومانيين

إن الشكل الحديث من الطقوس القديمة لهذه التحية تتمثل فى الإمساك براحة اليد للشخص المقابل وهز راحتي اليد ، وكانت في الأصل تستخدم في القرن التاسع عشر للتصديق على المعاملات التجارية بين الرجال من ذوى المراكز المتساوية. ولقد أصبح هذا الأسلوب للتحية شائعا على نطاق واسع في المائة سنة الأخيرة فقط تقريبا ، وظلت دائما محصـورة بين الذكور حتى الآونة الأخيرة. وفي معظم البلدان الغربية والأوروبية اليوم يتم أداء هذا الأسـلوب من التحية على حد سـواء كتحية اسـتهلالية، وكذلك عند المغادرة فى سـياق كل الأعمال التجارية ، وعلى نحو متزايد في الحفلات والمناسبات الاجتماعية من قبل كل من المرأة والرجل.

«تطورت المصافحة باعتبارها وسيلة يمكن للرجال من خلالها تثبيت صفقة تجارية مع بعضهم البعض».

حتى في أماكن مثل اليابان ، حيث يكون الانحناء هو التحية التقليدية ، وكذلك فى تايلاند ، حيث تتم التحية باستخدام أسلوب «واي » Wai - وهى إيماءة مشابهة للصلاة - إلا أننا يمكننا أن نلاحظ الآن استخدام المصافحة الحديثة على نطاق واسـع. ففي معظم الأماكن ، يتم المصـافحة بالأيدي وتحريكها عادة مابين ٥-٧ مرات ولكن في بعض البلدان ، على سبيل المثال ألمانيا ، يتم هز اليد مرتين أو ثلاث مرات مع وقت إضافي يتم فيه إمساك يد الطرف الآخر لزمن يوازى هزتين أخرتين. أما الفرنسيون فهم أكثر من يستخدم المصافحة باليد ، فهم يصافحون باليد كتحية عند اللقاء وعند المغادرة، ويقضون وقتا طويلا كل يوم فى المصافحة.

من الذى يجب أن يصل أولا؟

على الرغم من أن مصافحة شخص تبدو كعادة مقبولة بشكل عام عند مقابلة الشخص للمرة الأولى ، إلا أنه هناك بعض الظروف التي قد لا تكون منا سبة لك للشروع في المصافحة. وبالنظر إلى أن المصافحة هى علامة على الثقة و الترحيب ، فمن المهم أن تسأل نفسك عدة أسئلة قبل الشروع في المصافحة باليد: هل أنا مرحب بي؟ هل هذا الشخص سعيدا بمقابلتي أم إنه مجبرعلى ذلك؟ ويدرس للعاملين فى مجال المبيعات أنهم إذا بدؤوا مصافحة مع العملاء الذين لم يوجهوا لهم دعوة للحضور فى الأساس ، فإنه يمكن أن ينتج عن ذلك نتيجة سلبية لأن المشتري قد لا يرغب بالترحيب بهم، وبالتالي فهو سيشعر أنه أجبر على المصافحة. وفي ظل هذه الظروف ، ينصح الباعة أنه من الأفضل لهم انتظار الشخص الآخر بالشروع في المصافحة ، وإذا لم يحدث ذلك ، فيكفي استخدام إيماءة صغيرة بالرأس كتحية. وفي بعض البلدان ، لا تزال مصافحة المرأة تعد ممارسة غير مؤكدة (على سبيل المثال ، في العديد من الدول الإسلامية ، سيعتبر هذا التصرف تصرفا وقحا عند القيام به ، وبدلا من ذلك ستكون إيماءة صغيرة بالرأس أكثر قبولا) ، ولكن وجد الآن زيادة فى معدلات النساء اللواتي يشرعن في المصافحة - في معظم الأماكن – وذلك لترك أفضل الانطباعات الأولى وإظهار أنهن أكثر انفتاحا.

كيف يتم التواصل مع السيطرة؟

بالنظر في ما قيل سابقا عن تأثير الإشارة براحة اليد مواجهه للأعلى أو للأسفل ، دعونا الآن نستكشف أهميتها وارتباطها فى عملية المصافحة.

في العصر الروماني ، كان عندما يتقابل اثنين من القائدين ويشرعان فى تحية بعضهما البعض ، فإنهما كانا يقومان بذلك بشكل يشبه الآن «المصارعة بالذراع ». وإذا كانت يد أحد القائدين أقوى من الآخر ، فإن يده سوف تأخذ وضعية أعلى من يد الآخر، وهو ما أصبح يعرف بوضعية« اليد العليا».

دعنا نفترض أنك التقيت للتو مع شخص لأول مرة وكنتما تقومان بتحية بعضكم البعض عن طريق المصافحة. فنجد أنه سيتم إيصال واحد من الثلاثة مواقف التالية لاشعوريا:

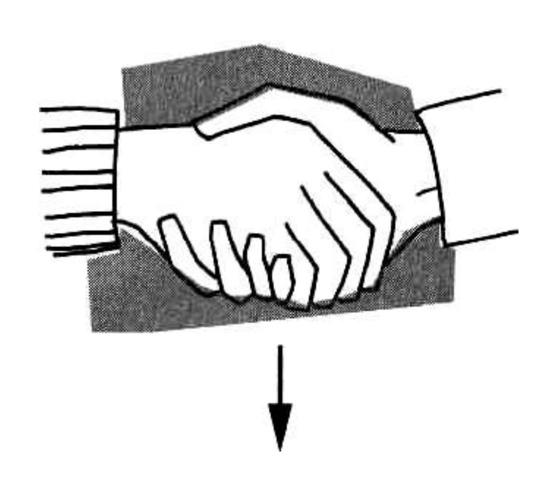
١. السيطرة : «إنه يحاول فرض سيطرته علي، من الأفضل أن أتوخى الحذر ».

٢. الخضوع : « أستطيع السيطرة على هذا الشخص، و سوف يفعل ما أريد ».

٣. المساواة : «أشعر بالراحة مع هذا الشخص.»

ويتم إرسال واستقبال هذه المواقف دون علم منا ، ولكن يمكن أن يكون لها تأثير فوري على نتائج أي مقابلة. وقمنا فى السبعينيات بتوثيق تأثير هذه التقنيات للمصافحة في فصول لتعليم مهارات الأعمال التجارية ، وقمنا بتدريس تلك التقنيات على أنها تمثل استراتيجيات للقيام بالأعمال التجارية ، والتي مع القليل من الممارسة والتطبيق ، يمكن أن تؤثر بشكل كبير في أي اجتماع وجها لوجه ، كما سترى.

ويمكنك نقل الشعور بالسيطرة عندما تحرك يدك ذات (الأكمام المخططة بالرسم أسفله) بحيث تواجه راحة يدك الأسفل عند قيامك بالمصافحة (انظر أدناه). ولا يتحتم عليك أن تجعل راحة يدك موجهة إلى الأسفل بشكل مباشر ، ولكن الوضعية تكمن فى وضعية يدك التى تسمى « اليد العليا» و التي توصل رسالة مفادها أنك تريد السيطرة على اللقاء.



القيام بالسيطرة

وكشفت دراسة قمنا بها على ٣٥٠ من كبار المديرين التنفيذيين الناجحين وكان (٨٩ ٪ منهم من الرجال) ، والذين أفادوا بأنه ليس فقط ما يقرب من مجموع المديرين يبادرون بالمصافحة ، بل أن ما نسبته ٨٨ ٪ من الذكور و ٣١ ٪ من الإناث يستخدمون أيضا وضعية « المصافحة المسيطرة».

إن أمورا كالسلطة والسيطرة عموما تعد أقل أهمية بالنسبة للنساء ، وهو الأمر الذي ربما يفسر لماذا تكون واحدة فقط من كل ثلاث نساء تحاول القيام بطقوس اليد العليا. كما وجدنا أن بعض النساء تعطي الرجال مصافحة لينة في بعض السياقات الاجتماعية تعبيرا ضمنيا بالخضوع. وتعد هذه وسيلة تقوم بها النساء من أجل تسليط الضوء على أنوثتهن أو للإيحاء بأن السيطرة عليها قد يكون ممكنا.

وفي سياق الأعمال، ومع ذلك، يمكن لهذا النهج أن يكون كارثيا بالنسبة للمرأة؛ لأن الرجل سوف يوليها اهتماما لصفاتها الأنثوية ولن يأخذها على محمل الجد. والنساء اللواتي يظهرن أنوثة عالية في اجتماعات العمل لا يؤخذن بجدية من قبل سيدات الأعمال الأخريات أو الرجال. ولكن هذا لا يعني أن المرأة بحاجة لأن تتصرف بطريقة ذكورية، ولكنها ببساطة تحتاج إلى تجنب الإشارات الأنثوية مثل المصافحة اللينة ، والتنانير القصيرة والكعب العالي هذا إذا أرادت المساواة فى المصداقية مع الرجال.

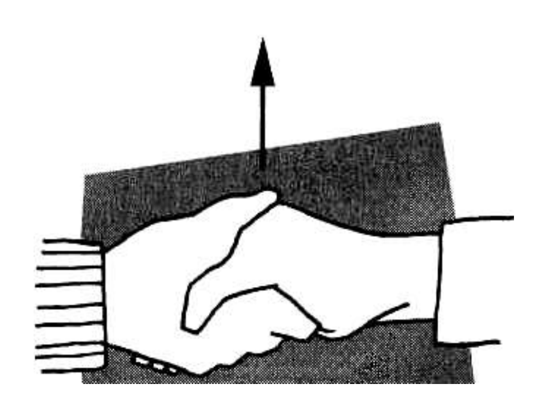
«النساء اللاتى يظهرن إشارات عالية من الأنوثة فى اجتماع العمل يفقدن مصداقيتهن بشكل كبير».

في عام ٢٠٠١ ، أجرى «ويليام شـابلن » William Chaplin في جامعة ألاباما Alabama دراسـة في المصـافحات ووجد أن الناس من النوع « المنفتح extroverted» يستخدمون المصافحة ، بينما الشخصيات الخجولة والشخصيات العصابية لا يفعلن ذلك.

ولقد وجد « شابلن» أيضا أن النساء اللواتي يكن منفتحات على الأفكار الجديدة يستخدمن أسلوب المصافحة. ويسـتخدم الرجال نفس المصـافحات سـواء كانوا منفتحين على الأفكار الجديدة أم لا. لذلك فمن الأفكار التجارية الجيدة للنساء هى أن يمارسن المصافحة ، لا سيما مع الرجال.

المصافحة المنقادة

وهى على العكس من المصـافحة المسـيطرة ، وهى تتم بتقديم يدك (انظر الكم المخطط بالصـورة) مع وضـعية راحة يدك متجهة لأعلى (على النحو المبين أدناه) ،وهى وضـعية ترمز بأن الشـخص الآخر هو الذى لديه اليد العليا ، مشابه للمثال الذى سقناه عن الكلب الذى يظهر منطقة الحلق لديه لكلب آخر متفوق عليه.



المصافحة المنقادة

هذا يمكن أن يكون فعالا إذا كنت تريد أن تعطي السيطرة لشخص آخر أو السماح له أن يشعر أنه هو المسؤول عن الوضع إذا كنت تقوم بالاعتذار على سبيل المثال .

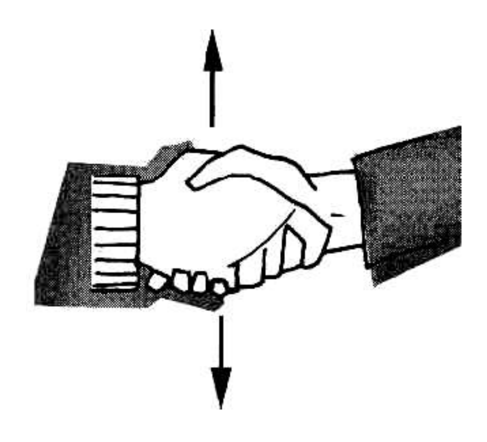
ومع أن المصافحة مع وضعية راحة اليد للأعلى يمكن أن تعبر عن موقف منقاد، إلا أن هناك ظروفًا أخرى في بعض الأحيان يجب وضـعها فى الاعتبار. فكما رأينا، فقد يضـطر شـخص يعانى من التهاب المفاصـل في يديه بأن يصـافحك مصافحة لينة مرتخية بسبب حالته، وهذا يجعل من السهل تحويل راحة يده في وضعية الخضوع.

و يمكن للأ شخاص الذين يستخدمون أيديهم في مهنتهم، مثل الفنانين والجراحين والمو سيقيين ، القيام بمصافحتك مصافحة مرتخية أيضا بغرض حماية أيديهم.

وسوف تعطي مجموعات اللفتات التى سيستخدمونها بعد مصافحتهم لك مباشرة مؤشرات أخرى تساعدك على تقييمهم بشكل أفضل - فستجد أن الشخص المنقاد سوف يستخدم إ شارات تدل على انقياده ، أما الشخص المهيمن فسوف يستخدم إيماءات بشكل أكثر حزما.

كيفية خلق المساواة

وعندما يتصافح شخصان من النوعية المهيمنة ، سيحاول كل منهما جاهدا وبقوة رمزية من إدارة راحة يد الطرف الآخر ليجعله في وضعية الخضوع. والنتيجة هي بقاء كلا راحتى اليد للطرفين في وضع رأسي، وهذا يخلق شعورا بالمساواة والاحترام المتبادل؛ لأن كلاهما غير مستعد للاستسلام للآخر.



وضعية توصل مفهوم المساواة بين الشخصين الاستماع قراءة صوتية للكلمات

كيفية إنشاء علاقة؟

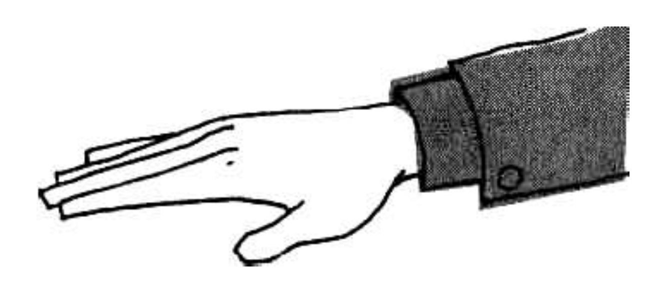
هناك نوعان من المكونات الأساسية لخلق علاقة في المصافحة. أولا، تأكد من أن راحة يدك وراحة يد الشخص الآخر في وضع رأسي بحيث لا يكون أحدكما مسيطرا و الآخر منقادا. الثانية، الضغط على يد من تصافحه بمثل الضغطة التي تتلقاها منه. هذا يعني أنه إذا كان مقياس الشدة فى المصفحة من ١-١٠، وقمت أنت بالمصافحة بتسجيل ٧ نقاط من هذا المقياس ولم يسجل الطرف الآخر سوى ٥، فستضطر حينها إلى التراجع بنسبة ٢٠٪ في القوة. وإذا سجلت ضغطة قبضة مصافحك ٩ وقبضتك ٧، فستحتاج إلى زيادة قوة قبضتك بنسبة ٢٠ ٪.

ولو كنت تتقابل مع مجموعة من عشرة أشخاص ، فلربما تكون بحاجة إلى إجراء عدة تعديلات لزاوية وشدة المصافحة وذلك لخلق شعور الألفة مع الجميع وللإبقاء على وضعية لقدمك مناسبة بينك وبين كل شخص. كما يجب أن نضع في اعتبارنا أن يد الذكر العادية يمكنها أن تضغط بضعف القوة من يد الأنثى العادية، ولا بد من مراعاة هذا التفاوت عند المصافحة. وقد سمح التطور الحادث لأيدي الذكور بأن يصل الجهد الناتج من قبضاتهم إلى ١٠٠ رطل ((٤٥kg ليساعدهم للقيام بأعمال مثل التمزيق، والإمساك بالأشياء ، وحمل الأغراض الثقيلة ، وكذلك الرمى واستعمال المطارق.

ويجب أن نتذكر أن المصافحة تطورت كإشارة تعنى قول مرحبا أو وداعا أو عند عقد الصفقات، لذلك فهى تحتاج دائما إلى أن تكون دافئة وودية وإيجابية.

كيفية نزع سلاح من يلعب دور القوى؟

إن توجيه راحة اليد إلى الأسفل يذكرنا بالتحية النازية وهي الأكثر عدوانية من كل المصافحات، لأنه تعطي المتلقي فرصة ضئيلة للرد عليها وتكوين علاقة متكافئة. هذه المصافحة نموذجية للشخص المهيمن والمتعجرف الذي يبدأ بها دائما، وذراعه القوية ممتدة مع راحة يده التى تواجه الأسفل لإجبار المتلقي بأن يكون فى موضع الخضوع.



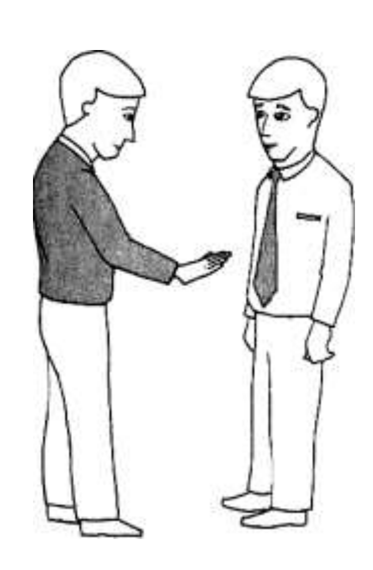
وضعية راحة اليد إلى الأسفل

إذا كنت تشعر أن شخصا ما يستخدم معك وضعية راحة اليد إلى الأسفل عمدا، فهناك عدة ضربات مضادة يمكنك توجيهها إليه :

أسلوب «خطوة إلى اليمين»

إذا تلقيت تلك النوعية من المصافحة من شخص مسيطر يلعب دور القوى(ومعظم من يفعل ذلك هم من الرجال) ،لن يكون من الصعب عليك فقط تحويل راحة يده للعودة إلى وضعية المساواة، ولكن سيكون ما تفعله واضحًا جدا للجميع عندما تقوم به.

ولكى تتفادى مثل هذا الأسـلوب يتوجب عليك أن تتقدم خطوة أولى إلى الأمام بواسـطة قدمك اليسرى حتى تتمكن من الوصول إلى وضعية المصافحة. وهذا يتطلب القليل من الممارسة والتدريب، حيث أن الخطوة إلى الأمام باستخدام القدم اليمنى هو الوضع الطبيعي لنسبة ٩٠ ٪ من الناس عندما يقومون بالمصافحة باليد اليمنى.



هنا يحاول لاعب دور القوة أن يتولى زمام الأمور شكل (١)



تقدم للأمام باستخدام قدمك اليسرى شكل (٢)

وبعد ذلك ، تقدم بخطوة إلى الأمام باستخدام الساق اليمنى، والانتقال بشكل متقاطع أمام الشخص حتى تصل إلى الحيز الشخصى له. وأخيرا، ضم ساقك اليسرى إلى ساقك اليمنى لإكمال المناورة (انظر أدناه(، ثم قم بمصافحة الشخص. هذا التكتيك يسمح لك بتقويم المصافحة أو حتى تحويلها بحيث يكون الشخص الآخر فى موضع المنقاد الخاضع. إن هذه الحركة أمام من يصافحك سيضفى إليك شعورا كما لو كنت الفائز فى مباراة للمصارعة بالذراع. كما أنه سيسمح لك بالسيطرة عن طريق غزو الحيز أو المساحة الشخصية للطرف الآخر.



تقدم نحوه للأمام بساقك اليمنى ولف راحة يده إلى أعلى

قم بتحليل الطريقة التى تقترب بها من الشخص للمصافحة ولاحظ ما المسافة عندما تخطو إلى الأمام على قدمك اليسار أو اليمين عند مد ذراعك للمصافحة. معظم الناس يستخدم قدمه اليمنى، وبالتالي فهم يكونون في وضع غير مناسب عندما تلقيهم هذه النوعية من المصافحة المسيطرة؛ لأن لديهم مجالا صغيرا فقط للتحرك وهو بدوره يسمح للشخص الآخر بالسيطرة. تدرب على التنقل في المصافحة مع قدمك اليسرى وسوف تجد أنه من السهل التعامل مع الشخص المتسلط الذي يحاول لعب دور القوى والذي يحاول السيطرة عليك.

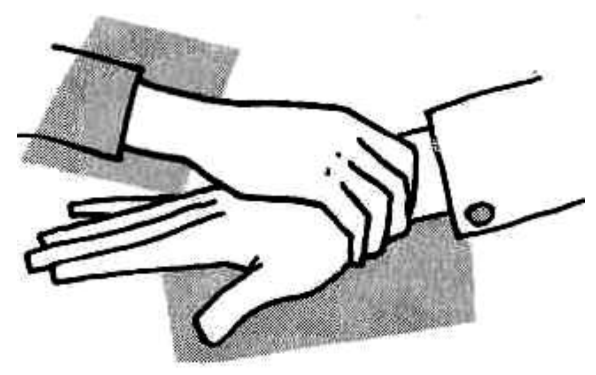
أسلوب اليد من أعلى :

عندما يقوم الشخص الذى يلعب دور القوى بمد يده للمصافحة وراحة يده موجهة للأسفل ، فقم بالاستجابة مع وضعية راحة يدك للأسفل ، ثم قم بوضع يدك اليسرى على يده اليمنى لتشكيل مصافحة مزدوجة بكلا يديك و تصويب المصافحة لجعلها فى وضع مستقيم معتدل.



المصافحة المزدوجة باليد

إن هذا يعمل على تبديل وضعية القوة لتكون لك بدلا منه، كما أنها تعد طريقة أسهل بكثير للتعامل مع مثل ذلك الوضع، وتكون أسهل بكثير للنساء عندما يستخدمنها. وإذا كنت تظن أن لاعب دور القوى يحاول تخويفك عمدا ، ويفعل ذلك بانتظام، فقم بإمساك يده من أعلى ومن ثم قم بمصافحته (على النحو المبين أدناه). ويمكن أن يحدث هذا صدمة للاعب القوة لذلك فإنك تحتاج إلى أن تفعل ذلك بشكل انتقائي عند استخدام تلك الاستجابة، واعتبارها ملاذك الأخير.



الملاذ الأخير

المصافحة الرطبة الباردة:

لا أحد يحب تلقي مصـــافحة يشـــعر من خلالها أنه اســـتلم للتو أربعة من قطع نقانق الفطور الباردة. فإذا كنا متوترين عند لقاء الغرباء، فإن الدم يتحول بعيدا من الخلايا تحت الطبقة الخارجية من الجلد الذى يغطى اليد والمعروفة باسم)الأدمة) وتذهب إلى عضلات الذراع والساق بشكل يوحى بالاستعداد « للقتال» أو «الهروب».

والنتيجة هي أن أيدينا تفقد درجة الحرارة وتبدأ في التعرق، وتكون باردة ورطبة والذى يؤدى بدوره إلى مصافحة تبدو كملمس سمك السلمون الرطب. لذلك فإن الحفاظ على تواجد منديل في الجيب أو في حقيبة اليد بحيث يمكنك تجفيف راحة اليد على الفور قبل مقابله أحدهم يصبح أمرا هاما ؛ لأنك لا تريد أن تجعل الانطباع الأول لمن يقابلك سـيئا. وبدلا من ذلك ، وقبل أى لقاء جديد، تصـور أنك ببسـاطة أنك تقوم بتدفئة راحتي يديك أمام نيران فى منطقة مكشـوفة. إن هذا الأسـلوب التصـورى أثبت أنه يسـاعد على رفع درجة حرارة جسـم الشـخص العادى من ٣ إلى ٤ درجات مئوية.

اكتساب ميزة الجانب الأيسر

عندما يقف اثنان من القادة جنبا إلى جنب لأخذ صور فوتوغرافية لوسائل الإعلام ، وهم يحاولان أن يظهرا متساويان في الحجم المادي والهندام ولكن واحدًا منهم فقط وهو الذى يقف على يســـار الصــورة يتم النظر إليه من قبل المشاهدين أنه له هيئة مسيطرة دون الآخر. هذا هو لأنه من الأسهل لوضعية هذا الشخص الذى يبدو مسيطرا أن تكون له اليد العليا عند المصافحة، مما يجعل ذلك الشخص إلى اليسار من الصورة يبدو في وضعية السيطرة. وهذا واضح في المصافحة التي جرت بين جون كينيدي وريتشارد نيكسون قبل قيامهما بمناظرة تليفزيونية في عام ١٩٦٠. في ذلك الوقت كان العالم يجهل الأمور حول لغة الجســد، ولكن بتحليل الصــورة ، نكتشــف أن جون كينيدي كان لديه فهم بديهي حول كيفية اســـتخدام تلك اللغة الجســـدية. وقام بالتدرب على الوقوف ليظهر فى الجانب الأيسرـــ من الصورة، وطبق بذلك وضعية « اليد العليا » ، وكانت تلك واحدة من التحركات المفضلة لديه.



اكتسابا لميزة اليد العليا – يظهر جون كينيدي مستخدما ميزة المكان الذى هو على يدك اليسار وأنت تنظر إلى الصورة ليضع ريتشارد نيكسون فى الوضعية الأقل تألقا فى الصورة.

ولقد كشـفت مناقشـاتهم الشـهيرة حول الانتخابات عن شـهادة رائعة للدورالقوى الذى تلعبه لغة الجسـد. فقد أظهرت استطلاعات الرأي أن غالبية الأمريكيين الذين استمعوا إلى المناقشة في الإذاعة يعتقد أن نيكسون كان المنتصر ولكن الغالبية من الذين شاهدوا المناقشة على التليفزيون يعتقدون أن كينيدي سيكون الفائز بشكل واضح. وهذا يبين كيف لغة الجسم المقنعة لكينيدي صنعت فارقا حيث فاز في نهاية المطاف بالرئاسة.



وقوف بيل كلينتون على الجانب الأيسر
لالتقاط الصورة يعطيه ميزة اليد العليا أكثر من توني بلير





زعماء عالميين يظهرون فى الجانب الخاطئ من الصورة – وهو الجانب الأيمن من الصورة- ويدخلون فى مصافحة لطرف آخر مسيطر

عندما يتصافح الرجال والنساء

ورغم أن النســاء كان لهن تواجد قوي في قوة العمل لعدة عقود،إلا أن الكثير من الرجال والنســاء لا يزالون يوجهون درجات من التحســس والحرج من تبادل التحيات بين الذكور والإناث. ويقر معظم الرجال أنهم قد تلقوا بعض التدريب الأساسي عن المصافحة من آبائهم عندما كانوا صبيانا، ولكن قلة فقط من النساء اللاتى أقررن بتلقيهم مثل ذلك التدريب من ذويهم.

أما فى مرحلة الكبر والنضــوج، فيمكن خلق أوضــاع غير مريحة ، مثلا عندما يبادر الرجل بمد يده أولا لمصــافحة المرأة لكنها قد لا ترى يده (لأنها في البداية تركزعلى النظر في وجهه). وبالتالى يترتب على مثل ذلك الموقف شــعور محرج لذاك الرجل ويده معلقة في منتصف الهواء ، ويأمل الرجل ساعتها ألا تكون هى قد لاحظت ماحدث ويعمل على ســحب يديه للخلف مرة أخرى، وأثناء ذلك تلاحظ المرأة الموقف وتبدأ بمد يدها للمصــافحة أيضــا محاولة للوصول إلى يد الرجل ولكن ينتهى بها الأمر أيضا بيدها تتدلى في الفراغ. وبالتالي يحاول الرجل مرة أخرى الوصول إلى يدها مرة أخرى، والنتيجة هي ستكون مثل (الهريسة) حيث تصبح الأصابع متشابكة ، ويبدو الموقف فى النهاية مثل اثنين من حيوانات الأخطبوط التى تحاول احتضان بعضها فى حب.

«الاجتماعات الأولية بين الرجال والنساء يمكن أن تفتقر إلى الأسلوب فى المصافحة».

وإذا حدث لك مثل هذا الموقف، فقم متعمدا بأخذ اليد اليمين للشخص الآخر بيدك اليسرى، وضع يده بشكل صــحيح في يدك اليمنى وقل له بابتســامة «دعنا نحاول ذلك مرة أخرى»! وهذا يمكن أن يعطيك دفعة هائلة من المصداقية مع الشخص الآخر، لأنه يظهر أنك تهتم بشكل كافى بمقابلتهم وأنك تود أن تتم المصافحة بشكل صحيح. وإذا كنت امرأة تعملين في مجال الأعمال التجارية ، فمن الا ستراتيجيات الحكيمة حينئذ إعطاء إ شعار للآخرين بأنك تنوين القيام بالمصــافحة، وذلك لتجنب مفاجأتهم على حين غرة. لذلك قومى بمد يدك للخارج بشــكل مبكر بقدر الإمكان بمثابة تقديم إشــعار واضــح عن عزمك القيام بالمصــافحة وهذا من شــأنه تجنب أي تلعثم أو تردد فى هذا الشأن.

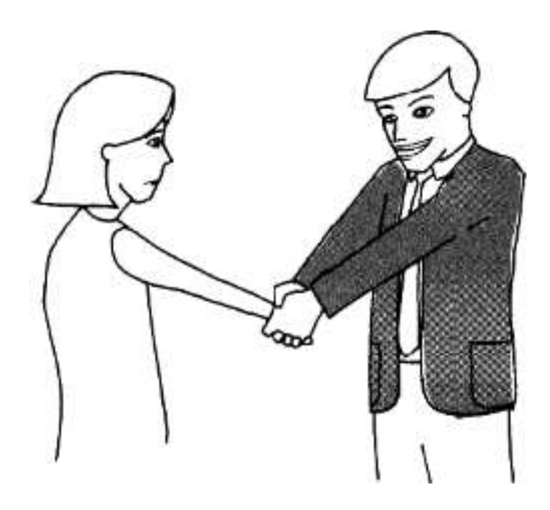
المستخدم لكلا اليدين

وهي من نوعيات المصافحات المفضلة للعاملين بالشركات في جميع أنحاء العالم، ويصحب تلك المصافحة الاتصال المباشر بواسطة العين، وابتسامة مطمئنة وتكرار اسم الشخص الذى تتم مصافحته بهذه الطريقة بصوت عال ، وكثيرا ما يكون مصحوبا بتساؤل عن الصحة.



المصافحة باستخدام كلتا اليدين

هذه المصافحة تزيد من كمية الاتصال الجسدي الذي قدمه المبادر بها، ويعطي السيطرة له على المتلقي من خلال تقييد يده اليمنى. ويطلق عليها أحيانا « مصافحة السيا سيين» ، والبادئ بالمصافحة بكلتا يديه يحاول إعطاء الانطباع أنه جدير بالثقة ونزيه، ولكن عندما يستخدم تلك الطريقة مع شخص التقى به للتو، فيمكن أن يكون لها تأثير عكسي على المتلقي وتجعله متشككا حول نوايا المبادر بتلك المصافحة.



«أنت شخص محبوب، لا يمكن نسيانك أبدا – مهما كان اسمك ......»

يولد تسعون في المائة من البشر ولديهم القدرة على رمي الذراع اليمنى أمام الجسم -- المعروفة باسم (ضربة الذراع) وهى حركة أساسية فى حركات الدفاع عن النفس. والشخص المعتاد على المصافحة بكلتا يديه يعمل على تقييد هذه القدرة الدفاعية للطرف الآخر، وهذا هو السبب فى أنه لا ينبغي أبدا أن تستخدم هذه الحركة في التحيات حيث لا تكون هناك صلات شخصية مع الشخص الآخر. وينبغي أن تستخدم فقط حينما تكون هناك رابطة ما عاطفية موجودة بالفعل ، مثل اللقاء مع صديق قديم مثلا. وفي ظل هذه الظروف، لا حاجة لموضوع الدفاع عن النفس لذلك ينظر إلى المصافحة على أنها صادقة بالفعل.



ياسر عرفات يعقد يديه الاثنتين على تونى بلير
الذى يدل تعبير شفتاه المزمومتان أنه غير مبالى بذلك

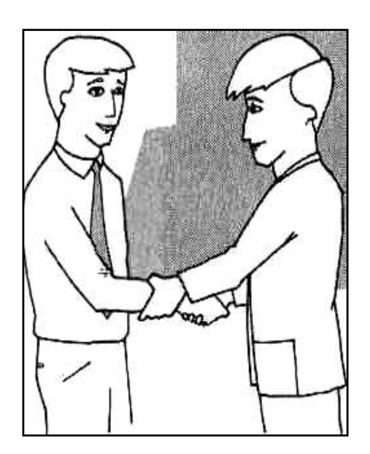
مصافحات للسيطرة

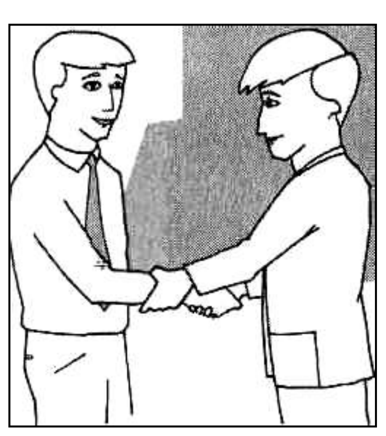
إن القصد من أي مصافحة بكلتا اليدين لشخص واحد هو محاولة لإظهار الاخلاص والثقة أو عمق شعور نحو الطرف المستقبل. ويجب هنا ملاحظة اثنين من العناصر الهامة.

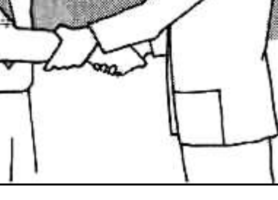
أولا، يتم ا ستخدام اليد اليسرى للتعبير عن عمق الشعور الذى يريد المبادر بتلك الحركة أن ينقله، وهذا مرتبط بمدى المسافة التى يضع المبادر يده اليسرى عليها من الذراع اليمنى للمتلقي. إنها مثل وجود نية للاحتضان مثلا ، كما أن اليد اليسرى للبادئ بتلك المصافحة تستخدم مثل ميزان الحرارة (الترمومتر) لقياس مدى الألفة ، وكلما و ضع المبادر يده لمسافة أبعد على ذراع المتلقى ، كلما عبر ذلك عن مدى الحميمية التى يحاول إظهارها، بينه وبين الطرف الآخر.

والمبادر بتلك المصافحة يحاول عمل شيئين فى نفس الوقت وهما : إظهار الاتصال الحميم مع المتلقي في حين، وفي الوقت نفسه، يحاول السيطرة على تحركاته.

فعلى سبيل المثال ، فإن الإمساك بكوع الطرف الآخر ينقل صورة للألفة والسيطرة أكثر من الإمساك بالمعصم ، كما أن الإمساك بالكتف ينقل علاقة أشد حميمية من الإمساك بأعلى الذراع.

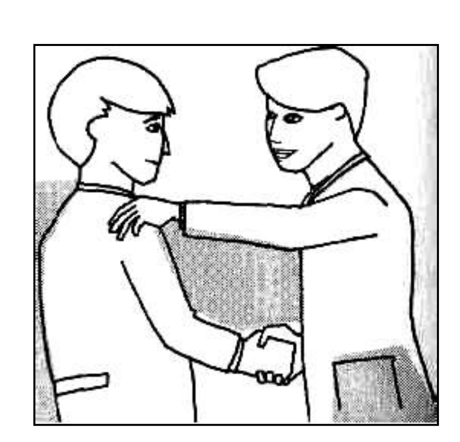


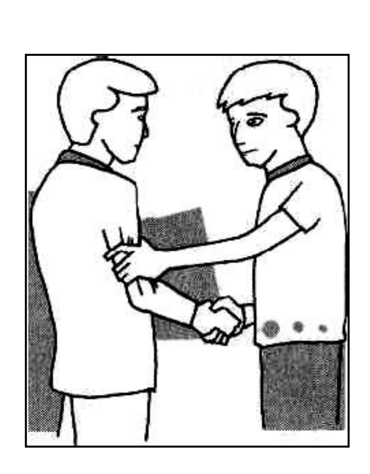




الإمساك بالكوع

الإمساك بالمعصم





الإمساك بالكتف



الإمساك بأعلى الذراع

ثانيا، من ناحية المبادر بتلك المصافحة، نجد أن يده اليسرى تغزو المساحة الشخصية للمتلقي. وبشكل عام، فإن الإمساك بالمعصم أو القبض على الكوع للمتلقى يكون مقبولا فقط عندما يشعر الشخص بأنه قريب من الطرف الآخر، وفي هذه الحالات فإن يد البادئ بتلك المصافحة تدخل فقط ضمن الحافة الخارجية للمساحة الشخصية للمتلقي. ويظهر الضغط على الكتف والإمساك بالذراع من الأعلى الألفة الوثيقة بين الطرفين حتى أنه قد يؤدى العناق (سيتم تغطية مايسمى «بالمساحة الشخصية» أكثر في الفصل ١١).

وإذا لم تكن هناك مشاعر حميمة متبادلة أو أنه لايوجد سبب وجيه للمبادر باستخدام المصافحة بكلتا يديه ، فإن من المحتمل أن يكون المتلقي متشككا أو يكون غير واثقا في نوايا ذلك المبادر بالمصافحة. وباختصار ، إذا لم يكن لديك نوع من العلاقة الشخصية مع الشخص آخر، فلا تستخدم أي أسلوب المصافحة المزدوجة بكلتا يديك. وإذا كان الشخص الآخر هو الذى بادرك بتلك النوعية من المصافحة حيث لم تكن تربطك معه أى علاقة شخصية ، فقد يتوجب عليك حينها البحث عن جدول أعماله ونواياه الخفية.

«إذا تكن ترتبط مع الشخص الآخر بصلة شخصية أو برابطة عاطفية، استخدم المصافحة بيد واحدة فقط .».

ومن الشائع أن نرى الساسة وهم يقومون بتحية الناخبين باستخدام مصافحات بكلتا أيديهم وكذلك فى مصافحات رجال الأعمال للعملاء ، دون أن يدركوا أن هذا الأسلوب يمكن أن يكون بمثابة انتحارا سياسيا وإضرارا بالأعمال التجارية، ووضع الناس فى وضعية التسلل.

لعبة القوة بين كل من بلير – بوش

خلال الصراع في العراق في عام ٢٠٠٣ ، قدم جورج دبليو بوش وتوني بلير إلى وسائل الإعلام صورة تحالف قوي بين «الولايات المتحدة وحليفتها المساوية لها»، ولكن بالتحليل الدقيق للصور الفوتوغرافية تظهر معزوفة قوية يلعبها جورج بوش.



بتلك النوعية من الملابس وتعبيرات التفوق

جورج بوش يضع اليد العليا على توني بلير

في الصورة أعلاه، يميل بوش بجسمه ليضع اليد العليا من الجانب الأيسر من الصورة بوش يرتدي زيا وكأنه قائد للقوات المســلحـة وبلير يرتـدى مثـل تلميـذ إنجليزي يجتمع مع مـدير المـدرســـة. وقـام بوش بتثبيـت قدميه بحزم معا على الأرض ويســتخدم مســكة خلفية للســيطرة على بلير. ويتســابق بوش بانتظام للوقوف على يسار الصورة، وهذا يسمح له بأن يظهر بمظهر المسيطر على الموقف.

الحل:

لتجنب فقدانك لمظهر القوة إذا وجدت نفسك على غير قصد على يمين الصورة، قم بمد ذراعك في وقت مبكر من على بعد عندما تقترب من الشخص الآخر، وهذا يفرض على الشخص الآخر بمواجهتك بجسمه بشكل مباشر لاستلام المصـافحة. وهذا يتيح لك إظهار تلك المصـافحة على أسـاس من المسـاواة. وإذا كان التقاط الصـورة أو الفيديو على وشـك أن يبدأ، فاقترب دائما من الشـخص الآخر بشـكل يمكنك من احتلال الوضـعية على يسـار صـورة . وفي أسـوأ الأحوال، استخدم المصافحة المزدوجة بكلتا اليدين لتضع نفسك على قدم المساواة مع الشخص الآخر.

أسوء ٨ مصافحات فى العالم:

وفيما يلي ثمانية من أكثر المصـــافحات المزعجة والمكروهة في العالم والاختلافات بينها. اعمل على تفاديها في جميع الأوقات :

١- مصافحة «السمكة المبللة»

نسبة المصداقية لها : ١٠/١

بعض المصافحات لا تدل على الترحيب مثل مصافحه« السمك الرطب»، لا سيما عندما تكون اليد باردة أو رطبة ، إن ملمس اليد الذى يشبه ملمس السمك الرطب يجعله أقل شعبية عالميا ومعظم الناس ممن يصافحون ويدهم لها هذا الملمس يوصفون بضعف الشخصية، وذلك أساسا بسبب السهولة التي يمكن بها إدارة راحة يد صاحبها.

ويتم قراءتها من قبل المتلقي بشـــكل يوحي بعدم اهتمام ذاك الشـــخص باللقاء ، -ولكن قد تكون هناك معانى متضـــمنـة أخرى ثقـافيـة أو خلافـه - حيـث أنـه في بعض الثقـافـات الآســـيويـة والأفريقيـة ، تكون المصافحة الرخوة هى العرف السائد، و يمكن اعتبار المصافحة القوية على أنها شكل عدائى.

ونجد أيضـــا أن واحدًا من بين ٢٠ شـــخص ، يعانون من حالة تســـمى hyperhydrosis، أو زياده فى ســـوائل الجســـم، الذي يمثل حالة جينية والتي تســـبب التعرق المزمن. لذلك فإنه من الحكمة فى مثل هذه الحالات حمل منديل كإستراتيجية لتنشيف اليد قبل القيام بأي مصافحة.



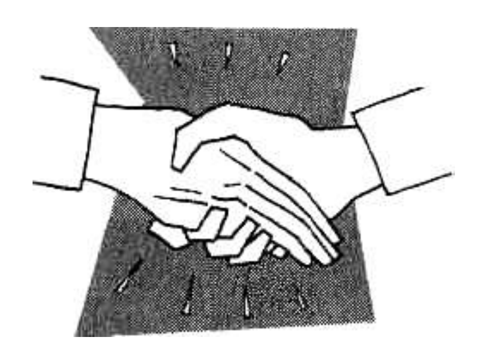
السمكة المبللة

إن راحتي اليدين تحتوى على غدد عرقية أكثر من أي جزء آخر من الجسم، وهذا هو السبب وراء أن تعرق راحة اليد يصبح جليا. ومن المستغرب أن العديد من الناس الذين يستخدمون مصافحة السمك الرطب لا يدركون أنهم يفعلون ذلك، ولذلك فمن الحكمة أن تطلب من أصدقائك التعليق على نمط مصافحتك الخاص بك وذلك قبل أن تقرر ما عليك استخدامه في الاجتماعات المقبلة.

٢- النقيصة:

نسبة المصداقية: ١٠/٤

هذا النمط هو المفضل للرجال في مجال الأعمال التجارية ، ويكشف عن رغبة في الهيمنة وتولي السيطرة في وقت مبكر من العلاقة أو وضع الناس في مكانهم. ويتم مد اليد فى موضع إلى الأسفل مع هزة واحدة وحادة إلى الأسفل يليها اثنين أو ثلاثة من الهزات القوية والقبض على اليد بالشكل الذى يمكنه أن يوقف حتى تدفق الدم إلى اليد. وفي بعض الأحيان يتم استخدام هذا الأسلوب من قبل شخص يشعر بالنقص وأنه ضعيف ويخشى أن تتم الهيمنة عليه من قبل الآخرين.



٣- كسارة العظام:

المصداقية:١٠/٠

هى ابن العم الثاني لمصــافحة «النقيصــة»، إن المصــافحة المســماه ب «كســارة العظام» هى الأكثر إثارة للخوف من كل المصافحات لأنها تترك ذكرى لا تمحى من عقل المتلقي لها ، كما أنها تؤثر على أصابعه ، ولا ينبهر بها إلا الشــخص الذى يســتخدمها وحســب إن كســارة العظام هى من العلامات والســمات المميزة لعدوانية المبادر باستخدامها ، والذى يقوم دون سابق إنذار، بانتهاز الفرصة بشكل مبكر لإضعاف معنويات خصمه وطحن مفاصله وتــحــويــلــهــا إلى عــجــيــنــة نــاعــمــة. وإذا كــنــت أنــثــى، فــمــن الأفضــل لــك أن تتجنبى ارتداء الخواتم على يدك اليمنى في لقاءات الأعمال؛ لأن المصافح بأ سلوب كسارة العظم يمكنه سحب الدم من يديك، وتركك وأنت في حالة صدمة وأنت تبدئين التعاملات التجارية الخاصة بك.



كسارة العظام

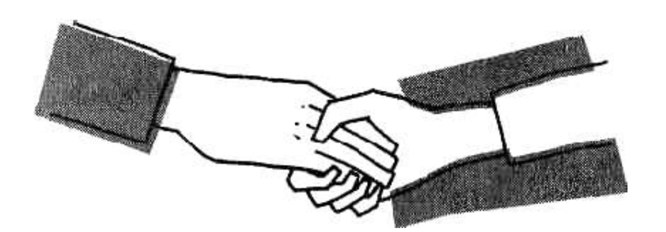
و للأســف، لا توجد وســائل فعالة لمواجهته. وإذا كنت تعتقد أن شــخصــا ما قد فعل ذلك عن قصــد، فيمكنك أن توصل ذلك إلى مسامع جميع المتواجدين بالقول، «ماهذا! إنك تسبب الألم ليدي حقا . قبضتك قوية جدا . وهذا من شأنه توجيه إشعار لمن يصافح بأسلوب كسارة العظم بعدم تكرار هذا السلوك.

٤- الإمساك بأطراف الأصابع

نسبة المصداقية : ١٠/٢

من الأمور الشــائعة في التحيات بين الذكور والإناث، المصــافحة بأطراف الأصــابع، وهى كمصــافحة ضــلت الهدف لتنتهى عند أطراف أصابع الشخص الآخر. على الرغم من أن المبادر بها قد يكون لديه موقف متحمس تجاه المتلقي، إلا أنه في الواقع يفتقد الثقة في نفسه. وفي ظل هذه الظروف، يكون الهدف الرئيسي للمصافحة بأطراف الأنامل هو الإبقاء على مسافة مريحة للمتلقي . ويمكن أن يحدث هذا بسبب فروقات فى الحيز الشخصى للفرد، فإذا كان الحيز

الشخصي للشخص حوإلى ٢ قدم (٦٠ سم)، و كان الحيز الشخصى للطرف الآخر ثلاثة أقدام (٩٠ سم)، فإن هذا الأخير سوف يتراجع للخلف مرة أخرى خلال التحية حتى تتواصل اليدين بشكل صحيح.



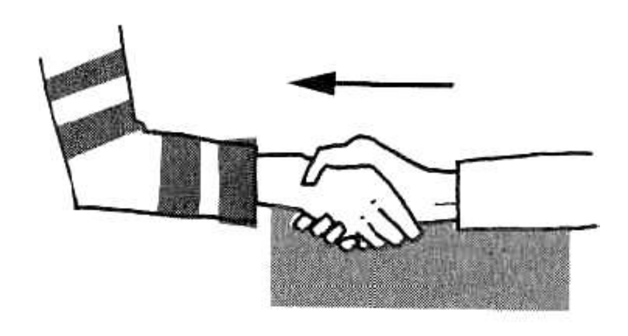
الإمساك بأطراف الأصابع

وإذا حدث هذا لك، فخذ اليد اليمين للشخص الآخر بيسارك وضعها بشكل صحيح في يدك اليمنى و قل بابتسامة دعنا نحاول ذلك مرة أخرى! والمصافحة بشكل سوي مرة أخرى. و هذا يبني مصداقيتك كأنك تقول للشخص الآخر أنك تعتقد أنه مهم له لدرجة أنك تريد القيام بذلك مرة أخرى بشكل صحيح.

٥- المصافحة بذراع متصلبة:

نسبة المصداقية : ١٠/٣

مثلها مثل مد الذراع وراحة اليد موجهة إلى أسفل ، المصافحة بذراع متصلبة يميل إلى أن يكون استخدامها من قبل النوعيات العدوانية من الناس والغرض الرئيسي منها هو إبقاء الطرف الآخر على مسافة معينة بعيدا عن الحيز الشخصي للشخص المستخدم لهذه النوعية من المصافحات. وتستخدم أيضا تلك المصافحة من قبل الناس الذين نشؤوا في المناطق الريفية ، والذين لديهم احتياجات لحيز شخصي أكبر ويريدون حماية منطقتهم.



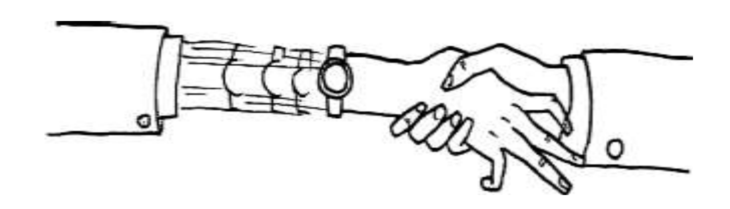
المصافحة بذراع متصلبة

وقد يقوم الناس المعتادون على هذه النوعية من المصافحات حتى بالميل إلى الأمام أو حفظ توازنهم للوقوف على قدم واحدة كل ذلك لأجل الإبقاء على مسافة معينة بينهم وبين من يصافحون بواسطة مد ذراعهم بشكل متصلب.

٦- خلاعة الكتف:

نسبة المصداقية « ١٠/٣»

هناك اختيار منتشر و سط من يلعبون أدوار الأقوياء ، و سبب شائع لإدماع العين وفي أقصى الحالات قد يسبب تمزق فى الأربطة . و هذا النوع يتمثل في لوي ا لذراع وشـد ها لـلدا خل، وينطوي على الإمســاك بقوة برا حة يد المتلقي الممدودة، ثم القيام فى نفس الوقت بحركة سـحب حادة ليد الطرف الآخرفى الاتجاه العكسي ، في محاولة لسحب ذاك الطرف الآخر إلى منطقة المبادر بتلك المصافحة . وهذا يؤدي إلى فقدان التوازن وينشئ علاقة غير سوية من اللحظة الأولى.



خلع الكتف

إن سحب المتلقي إلى المنطقة الخاصة بالمبادر بتلك المصافحة يمكن أن يعني واحدا من ثلاثة أشياء :

أولا : أن البادئ بالمصافحة يكون من النوعية التى تشعر بعدم الأمان إلا إذا تمت المصافحة داخل منطقته الشخصية.

وثانيا: أن البادئ بتلك المصافحة ينتمى إلى ثقافة لديها احتياجات أصغر للمساحة أو الحيز الشخصي .

والثالثة: أو أنه يريد التحكم بك عن طريق سحبك نحوه للإخلال بتوازنك. وفي جميع الحالات ، فهو يريد أن يكون اللقاء على طريقته.

٧- مقبض المضخة:

المصداقية« ٤/ ١٠»

وهى مصافحة ذات مدلول قوي في المناطق الريفية، حيث يقوم المبادر بالمصافحة من تلك النوعية بالإمساك بيد الطرف الآخر، وتبدأ حينها سلسلة من الضربات والهزات الإيقاعية الرأسية السريعة.

في حين إذا وصلت تلك الهزات لأعلى ولأسفل إلى سبعة هزات فهى تكون مقبولة، ولكن بعض المصافحين بهذه الطريقة يتمادى فى مواصلة هذه الحركة دون حسيب ولا رقيب، وكأنه يحاول سحب المياه من طرمبة أو مضخة للمياه.



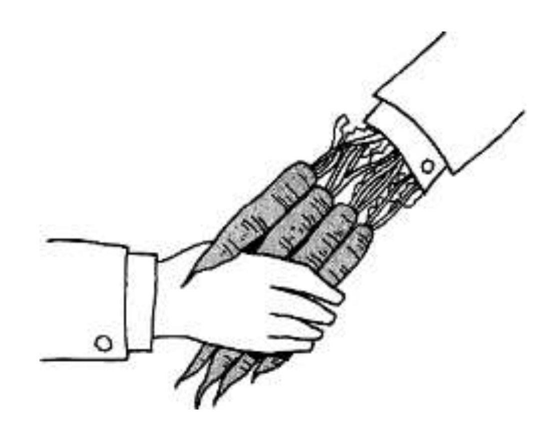
مصافحة من نوع:« مقبض المضخة»

وأحيانا، فإن المصافح بطريقة المضخة يتوقف عن حركة الضخ ولكن مع الاستمرار في الإمساك بيد المتلقي لمنع هروبه، والمثير للاهتمام عدد قليل من الناس فقط هم من يحاولون سحب أيديهم بعيدا. ويبدو أن الحركة التى تشعرنا أننا متصلون فعليا بشخص آخر ، يبدو أنها تضعف عزيمتنا على التملص منها والتراجع عنها.

٨- الهدية الهولندية:

المصداقية « ٢/ ١٠»

نظرا لأنى أتبع نهجا نباتيا بعض الشيء ،فأنا أقول بأن هذه المصافحة لها جذورها في هولندا، حيث يمكن أن يتهم أي شخص يستخدمها بأنه يعانى من اعتلال الأعصاب الحركية ، وأنه يصافح اليد وكأنه «حزمة من خضراوات الجزر». إنها مصافحة مرتبطة نسبيا بنوعية « مصافحة السمك المبلل» ولكنها أكثر صلابة وأقل رطوبة فى الملمس.



الهدية الهولندية

مصافحة عرفات - رابين:

في الصورة أدناه ، رئيس الوزراء الإسرائيلي الراحل، إسحاق رابين والرئيس الفلسطيني ياسر عرفات يتصافحان في البيت الأبيض في ١٩٩٣ والصورة تفصح عن موقف كل منهم من الآخر. الرئيس كلينتون، في الواقع ، شخصية رئيسية في هذه اللقطة الفوتوغرافية بسبب وقوفه متمركزاً فى الوسط دون عائق، إضافة إلى أنه طويل ، ويقوم بلفتة بسط راحتى اليدين مفتوحتين كأنه إله يقف بين رعيته. وتبتسم شفتا كلينتون على شكل هلال ، ثم مصه لشفتيه الذى يظهر محاولته لضبط مشاعره أو التظاهر بذلك.



إسحاق رابين (على اليسار) يحافظ على منطقته باستخدام المصافحة بذراع متصلبة في مقاومة لعدم سحب يده إلى الأمام كما يحاول ياسر عرفات بثنى ذراعه والسحب للداخل

ملخص:

عدد قليل فقط من الناس ممن لديهم فكرة عن كيفية الاقتراب من الآخرين عند الاجتماع بهم لأول مرة ، وهذا على الرغم من أن معظمنا على علم بأنه يمكن للدقائق القليلة الأولى من هذا اللقاء أن تصنع لقاء ناجحا أو تنهيه قبل أن يبدأ. خذ بعضًا من الوقت للتدريب على أنماط المصافحة مع الأصدقاء والزملاء، ويمكنك التعلم بسرعة كيف تقوم بمصافحة إيجابية في كل مرة.حافظ على راحة يديك فى وضع أفقى بشكل يماثل قبضة الطرف الآخر وهى مصافحة سوف تحقق ١٠/١٠ .



الفصل الثالث
سحر الابتسامة والضحك



ما الذى جعل هذا الشكل واحدًا من الرموز التى لا تقاوم في العالم ؟

حدق بوب عبر الغرفة وتعلقت عيناه بعينين جذابتين لإحدى السمراوات الحسناوات . إنها على ما يبدو تبتسم في وجهه، وتفعل ذلك بشكل متكرر ، فمشى عبر الغرفة بسرعة وبدأ الحديث معها. وكانت لا تبدو من النوع الذى يتحدث كثيرا ولكنها كانت لا تزال تبتسم في وجهه ، وشجعه هذا على الاستمرار فى التحدث. وصادف ذلك مرور واحدة من أصدقائه السيدات والتى كانت متواجدة بالمكان والتى همست فى أذنه «إنس الأمر يا بوب... إنها تظن أنك أحمق». ولقد ذهل بوب من قولها. لكن السيدة التى كان يجالسها كانت لا تزال تبتسم في وجهه! لأنه وكما هو الحال مع معظم الرجال، لم يفهم بوب المغزى السلبي للشفاه المحكمة (المزمومة) ، ومعنى ابتسامة الأنثى التى لا تظهر فيها أسنانها.

كثيرا ما يقال للأطفال من قبل جداتهم « ارسم على وجهك السعادة»، « وضع على وجهك ابتسامة عريضة » أو « أظهر أسنانك البيضاء التى هى مثل اللولي »عندما تقابل شخصا ما جديد لأول مرة ، لأن الجدة كانت تعلم ، على مستوى بديهي وفطرى، أن كل ذلك يترك رد فعل إيجابي في الآخرين.

وكانت أول الدراسات العلمية التى تم تسجيلها في موضوع « الابتسام » في أوائل القرن التاسع عشر عندما استخدم العالم الفرنسي «غيليوم دو شين دي بولون» Guillaume Duchenne de Boulogne التشخيص الكهربي والتحفيز الكهربائي للتمييز بين الابتسامة الناتجة من الاستمتاع الحقيقي والأنواع الأخرى من الابتسامات. كما قام بتحليل الزعماء الشعبيين الذين تم إعدامهم بالمقصلة لدراسة كيفية عمل عضلات الوجه. كما قام بعملية سحب لعضلات الوجه من زوايا مختلفة لعمل كتالوجات مصورة وقام بتسجيل العضلات المسئولة عن عملية « الابتسام ».

ولقد اكتشف أن الابتسام يتم التحكم به من خلال مجموعتين:

من العضـــلات : العضـــلات الوجنية الكبرى، التي تعمل باســـتمرار على جانبي الوجه إلى أن تصـــل إلى زوايا الفم وعضـــلات الجفون، التي تعمل على ســـحب العينين إلى الوراء. فالعضـــلات الوجنية الكبرى تعمل على ســـحب الفم للخلف بحيـث تكشـــف عن الأســـنـان وتعمـل على تكبير الخـدود، في حين أن عضـــلات الجفون تجعـل العيون تضيق وتسبب «آثار الشيخوخة» على العين. ومن المهم أن نفهم كيف تعمل هذه العضلات لأنها تتحكم فى العضلات الوجنية « إراديا » - وبعبارة أخرى، فإنها تستخدم لإعطاء ابتسامات مصطنعه دالة عن استمتاع وهمي في محاولة للظهور بشكل ودي أو بمظهر الخاضع. أما عضلات الجفون في العين فهى تتصرف بشكل مستقل وتكشف عن المشـــاعر الحقيقية ، وينتج عنها ابتســـامة حقيقية. لذلك وفي المقام الأول ســـنعمل على التحقق من مدى صدق الابتسامة وذلك عن طريق النظر إلى خطوط التجاعيد بجانب العينين.

«الابتســـامـة الطبيعيـة تتميز بتواجـد التجـاعيـد حول العينين ، والمخـادعون من النـاس هم الـذين يبتسمون فقط بأفواههم».

وفى الابتسـامة الدالة على الاسـتمتاع ، لا تكون فقط زوايا الشـفاه مسـحوبة إلى الأعلى، بل يحدث انكماش أيضـا للعضلات حول العينين، في حين أن الابتسامة الخالية من الاستمتاع تنطوي فقط على شفاه مبتسمة.





أى الابتسامتين أعلاه مصطنعة؟

الابتسامة المصطنعة تعمل على سحب الفم للخلف فقط ، والابتسامة الحقيقية تسحب كل من الفم والعينين للخلف.

ويمكن للعلماء التمييز بين الحقيقي والمصطنع من الابتسامات باستخدام نظام للترميز يسمى (نظام الترميز لحركات الوجه) (FACS)، الذي ابتكره البروفيسور « بول أيكمان »Paul Ekman من جامعة كاليفورنيا، والدكتور « والاس في فريسين Dr. Wallace V Friesen » من جامعة كنتاكي. فالابتسامات الحقيقية يتم إنشاؤها بواسطة الدماغ اللاواعي، وهو ما يعني أنها ابتسامات تلقائية. فعندما نشعر بالسرور، تمر الإشارات عبر الجزء من الدماغ الذي يكون مسؤولا عن معالجة العواطف، مما يجعل عضلات الفم تتحرك ،والخدود ترتفع ، وتتجعد العين للأعلى قليلا، كما ينحني الحاجبان قليلا.

«يطلب منك المصورون أن تقول : كلمة «تشيز» لأن هذه الكلمة تعمل على شد العضلات الوجنية الكبرى للخلف. لكن النتيجة هي ابتسامة مصطنعه ومظهر غير صادق في الصورة الفوتوغرافية.»

كما يمكن للخطوط حول العينين أن تظهر أيضا بشكل كثيف في الابتسامات الوهمية المصطنعة، كما يمكن أن يرتفع الخدان إلى الأعلى، مما يجعلهما يظهران العيون كما لو كانت متقلصة وأن الشكل يمثل ابتسامة حقيقية. لكن هناك دلائل يمكن من خلالها التمييز بين هذه الابتسامات المصطنعة وبين الحقيقية منها. فعندما تكون الابتسامة حقيقية، نجد أن الجزء اللحمي بين حاجب العين و بين الجفن - الثنايا التى تغطى العين - تتحرك إلى أسفل وتنحنى نهاية الحاجب قليلا.

الضحك إشارة للخضوع

يعتبر الابتسام والضحك عالميا من الإشارات التي تدل على أن الشخص سعيد. فنحن نبكي عند الولادة ، ونبدأ في الابتسام بعد خمسة أسابيع ، أما الضحك فهو يبدأ بين الشهر الرابع والخامس. وسرعان مايتعلم الأطفال أن البكاء يلفت انتباهنا، وأن الابتسام يبقينا بجانبهم. و قد أظهرت الأبحاث الحديثة في التعامل مع أبناء عمومتنا الأقرب إلينا من الفصائل الرئيسية للحيوانات ، وهى الشمبانزي، أن الابتسام يخدم هدفا فطريا بشكل أكثر عمقا.

ولإظهار عدوانيتها ، تعمل القردة على الكشف عن أنيابها السفلية، كتحذير بأنها يمكن أن تعض. و يفعل البشر نفس الشيء بالضبط عندما يصبحوا عدوانيين من خلال إنزال أو دفع الشفة السفلى للأمام ، لأن مهمة الشفاه الأساسية هى أن تكون كالغمد أو الجراب الذى يعمل على إخفاء الأسنان
السفلية. وللشمبانزي نوعين من الابتسامات: أحدهما يمثل إظهار وجه يعمل على
التهدئة، حيث يظهر أحد القردة خضوعه إلى قرد آخر مهيمن. وفي هذه النوعية من الابتسامات
للشمبانزي – المعروفة باسم «الوجه الخائف» – حيث يتم فتح الفك السفلي للكشف عن الأسنان ويتم شد زوايا الفم للخلف وللأسفل، وهو مشابه لابتسامة الإنسان.



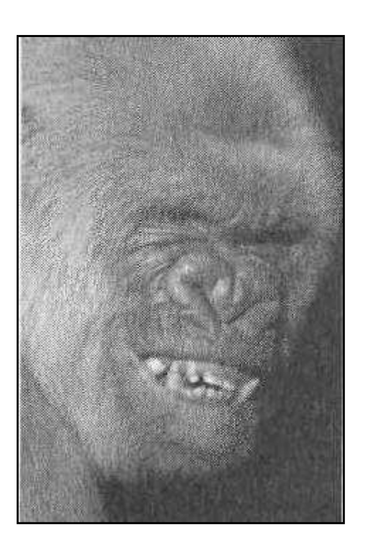


(على اليسار) الوجه الخائف للحيوان البدائى، ووجه المرح واللعب (على اليمين)

أما الوجه الآخر فهو «وجه اللعب» والمرح حيث يتم الكشف عن الأسنان،وشد زوايا الفم والعينين لأعلى مع إ صدار الأصوات التى تماثل صوت ضحكة الإنسان. وفي كلتا الحالتين (الوجه الخائف والمرح) ، يتم ا ستخدام هذه الابتسامات كإشارة الى الخضوع. ولسان حال الوجه الخائف يقول: أنا لا أشكل تهديدا، كما ترى، فأنا خائف منك ،أما المعنى الذى يتضمنه الوجه المرح الآخر يقول : أنا لا أشكل تهديدا، لأنه كما ترى، أنى أبدو كالطفل البريء الذى يلهو. وهو نفس الوجه الذى يبديه الشمبانزي تعبيرا عن القلق أو الخوف من التعرض لهجوم أو للإصابة من قبل الآخرين. وتتم عملية الابتسام تلك عن طريق سحب زوايا الفم للخلف بشكل أفقي أو هبوطا للأسفل ، أما عضلات العين فهى لا تحرك ساكنا. وهى الابتسامة ذاتها التي يستخدمها الجهاز العصبي لشخص يسير على طريق مزدحم وكاد أن يتم دهسه بواسطه حافلة ما. فيتمثل رد فعل الخوف لديه بالابتسام وأن يقول : « ياه... لقد كدت أقتل»!

وفي بني البشر ، فإن الابتسام كثيرا ما يخدم نفس الغرض كما هو الحال مع القرود الأخرى. فالابتسام يخبر الشخص الآخر أنك لا تمثل تهديدا له، وكما لوكنت تطلب منه أن يقبلك على المستوى الشخصي. إن قلة الابتسام يفسر لنا لماذا يكون الأفراد المهيمنون أمثال ، فلاديمير بوتين Vladimir Putin ، و جيمس كاجني James Cagney ، والممثل كلينت ايستوود Clint Eastwood ، ومارجريت تاتشر Thatcher Margaret والممثل تشارلز برونسون Charles Bronson ، كلهم يبدون دائما غاضبين أو عدوانيين ونادرا مانراهم يبتسمون ـــ إنهم ببساطة لا يريدون أن يظهروا بمظهر المنقادين بأي شكل من الأشكال.

والأبحاث التى تمت في قاعات المحاكم تبين أن تقديم الاعتذار مصحوبا بابتسامة يجازى بأقل عقوبة من الاعتذار دون ابتسام. لذا فقد كانت الجدات على صواب.



سعيد، ومنقاد أم هو على وشك أن يقوم بتقطيعك إربا

لماذا يكون الابتسام معديا ؟

الشيء الرائع بشأن الابتسامة هو أنك عندما تبتسم لشخص ما، فإن هذا التصرف منك يؤدى بهم للرد بالمثل عن طريق الابتسام فى وجهك، حتى لو كان كلاكما يتظاهر بالابتسام.

ولقد أجرى البروفيسور أولف ديمبيرج Ulf Dimberg في جامعة أوبسالا، السويد، تجربة والتي كشفت كيف أن عقلك اللاوعي يسيطر بشكل مباشر على عضلات الوجه. وباستخدام المعدات التي تلتقط الإشارات الكهربائية من ألياف العضلات ، فقد قام بقياس نشاط العضلات في وجه ١٢٠ شخص من المتطوعين في حين كانوا يستعرضون صورا لأشخاص ذى وجوه سعيدة وأخرى غاضبة. وطلب منهم أن يظهروا تعبيرات على وجوههم سواء بالتجهم (العبوس) ، أو الابتسام أو عدم إظهار أى تعبير كاستجابة منهم لما سوف يرونه فى الصور الفوتوغرافية. وفي بعض الأحيان كانت تعبيرات وجوههم على عكس ما كانوا يرونه فعلا فى تلك الصور ، فقد كانوا يتجهمون أمام صورة لشخص مبتسم ، والعكس بأن يبتسموا عند استعراض صورة لشخص عابس متجهم.

وأظهرت النتائج أن المتطوعين لم يكن لديهم السيطرة الكاملة على عضلات وجوههم. فبينما كان من السهل أن يعود التجهم عند استعراضهم لصورة رجل غاضب، إلا أنه كان من الصعب عليهم رسم الابتسامة لمثل تلك النوعية من الصور. وعلى الرغم من أن المتطوعين كانوا يحاولون، بشكل إرادى أن يتحكموا فى ردود الفعل الطبيعية لديهم ، إلا أنه تمت ملاحظة أن هناك ارتعاشًا فى عضلات وجوههم ، وهذا الارتعاش يحكى قصة مختلفة – أنهم كانوا كالمرآة العاكسة للتعبيرات التى كانوا يرونها فى الصور الفوتوغرافية، حتى لو لم يكونوا يريدون ذلك.

ويعتقد البروفيســـور روث كامبل Ruth Campbell من جامعة كوليدج في لندن، أن هناك «مرآة للخلايا العصـبية» في المخ التي تقوم بتشـغيل جزءا مسـؤولا عن «التعرف» على الوجوه والتعبيرات ويسـبب انعكاس فوري لردود الفعل. وبعبارة أخرى، سواء كنا ندرك ذلك أم لا، فنحن نقلد تلقائيا تعابير الوجه التى نراها.

هذا هو الســبب فى أنه من المهم أن تكون الابتســامة العادية جزءا من المقومات اللغوية للجســد ، حتى عندما تكون غير راغب فى ذلك، لأن ابتسامك يؤثر بشكل مباشر على مواقف الآخرين، وعلى استجابتهم لك.

«ولقد أثبت العلم أنه كلما ابتسمت أكثر ، كلما كانت ردود فعل الآخرين إيجابية أكثر تجاهك».

وبعد أكثر من ٣٠ عاما من دراسة عمليات المبيعات وفنون التفاوض ، فقد وجدنا أن الابتسام في الوقت المناسب، مثل خلال المراحل الأولى من المفاوضات حيث يبدأ الناس بتقييم بعضهم البعض، فهى ينتج عنها ردا إيجابيا على جميع الأطراف التى تقوم بالتفاوض ، والذى بدوره يؤدى إلى إعطاء نتائج أكثر نجاحا و نسب أعلى للمبيعات.

كيف تخدع الابتسامة الدماغ؟

إن القدرة على فك شـفرة الابتســامات يبدو راســخا في الدماغ كعامل مســاعد على البقاء على قيد الحياة. ولأن الابتســام هو أسـاسـا إشـارة للانقياد ،فقد كان الأجداد من الرجال والنسـاء فى الغرب فى حاجة لملاحظة تلك الجزئية خاصة مع الغرباء الذين يقتربون منهم، وذلك لمعرفه ما إذا كانوا ودودين أو عدوانيين، وأولئك الذين فشلوا في معرفة ذلك قد لقوا حتفهم.

هل تعرف هذا الممثل؟

عند إلقاء نظرة على الصــورة أعلاه فربما ســتعرف أنه الممثل هيو غرانت Hugh Grant . وعندما يطلب منك وصف مشاعره في هذه اللقطة، فمعظم الناس يصفونه بأنه مسترخى و سعيد بسبب ظهور وجهه با سما فى هذه الوضعية. وعندما نقلب الصورة فى وضعيتها الصحيحة، فالنتيجة أننا نغير وجهه نظرنا تماما ماهيه المشاعر الموجودة فى الصورة.



فقد قمنا بقص ولصق عيون وكذلك ابتسامة غرانت لإعطاء هذا المظهر المروع للوجه، ولكن، كما ترون، فالدماغ يمكنه تحديد الابتســامة حتى عندما يكون الوجه مقلوبا رأســا على عقب. ولا يكتفى المخ بعمل ذلك ، ولكن الدماغ يمكنه أن يعزل ويفصل الابتسامة من الأجزاء الأخرى من الوجه. وهذا يوضح التأثير القوي للابتسامة علينا.

التدرب على الابتسامة المصطنعة

كما سبق وذكرنا، لا يمكن لمعظم الناس أن يفرقوا شعوريا بين ابتسامة مصطنعه وأخرى حقيقية ،ومعظمنا يشعر بالرضا إذا قام شخص ما بالابتسام ببساطة لنا. بغض النظر عما إذا كانت ابتسامته تلك قيقية أو زائفة. ولأن الابتسامة إشـــارة لها مدلول خاص بنزع الســلاح، فيفترض معظم الناس خطأ أن الابتســـام من العادات المفضـــلة عند الكاذبين. وأظهرت الأبحاث التي أجراها (بول أيكمن (Paul Ekman أن الناس عندما يكذبون عمدا، فمعظمهم (وخاصـــة الرجال) يقوم بالابتســـام بشـــكل أقل مما يفعلون فى العادة. ويعتقد (أيكمن) أن ذلك يرجع إلى أن الكذابين يدركون حقيقة أن معظم الناس يربطون بين الابتسام و الكذب ، لذلك فهك يعملون على تقليل ابتساماتهم عمدا. إن ابتسـامة الكاذب تأتي بسرعة أكبر من الابتسـامة الحقيقية وتسـتمر لفترة أطول أيضـا، كما لوكان الشـخص الكذاب يرتدي قناعا تقريبا.

وتظهر الابتسـامة المزيفة في كثير من الأحيان أقوى على جانب واحد فقط من الوجه دون الآخر، لأن كلا الجزءين من المخ يحاول أن يجعلها تبدو كابتسامة حقيقية. فنجد أن نصف قشرة دماغ المتخصص في تعبيرات الوجه يتواجد في النصف الأيمن ويرسل إشارات أساسا إلى الجانب الأيسر من الجسم. ونتيجة لذلك، فالعواطف الكاذبة المصطنعة التى تبدو على الوجه تكون أكثر وضوحا على الجانب الأيسر من الوجه عنها فى الجهة اليمنى منه. في الابتسامة الحقيقية، فإن كلا الفصوص فى المخ يعمل على توجيه كل جانب من الوجه للعمل بشكل متماثل.



عندما يقوم الكذابون بالكذب، فعادة ما يكون ذلك أكثر وضوحا على الجانب الأيسر من الابتسامة عنه فى الجانب الأيمن

المهربون يبتسمون أقل

وقد كلفنا من قبل الجمارك الأسترالية، في عام ١٩٨٦ ، للمساعدة في إنشاء برنامج لزيادة عدد المضبوطات من الممنوعات والمخدرات غير الشرعية التى يجري تهريبها إلى أستراليا - وفى ذلك الوقت ، أفاد الموظفون المكلفون بتنفيذ القانون أن الكذابين زادوا من وتيرة الابتسـام عندما كانوا يقومون بالكذب على هؤلاء الموظفين مع أنهم كانوا تحت الضغط. ولقد أظهر تحليلنا لفيلم قمنا بتصويره لأشخاص طلب منهم أن يقوموا بالكذب عمدا قد أظهر عكس ذلك ـــ فعندما كان الكاذبون يقومون بالكذب ، فإنهم ابتسموا أقل أو لم يبتسموا على الإطلاق، بغض النظر عن ثقافاتهم.

والناس الذين كانوا أبرياء، ويقولون الحقيقة زادوا من وتيره الابتسام عندما كانوا صادقين. ولأن الابتسام يعتبر جزءا لا يتجزء من الخضوع ، كان الناس الأبرياء في محاولة لاسترضاء متهميهم بينما كان الكاذبون المحترفون يحدون من ابتساماتهم وإشارات الجسد الأخرى.

إنها نفس الشيء عندما تصطف سيارة للشرطة بجوارك عند إشارات المرور، حتى ولو تكن قد قمت بأى خرق للقانون،فإن مجرد تواجد الشرطة بجوارك يكون كافيا ليجعلك تشعر بالذنب والبدء في الابتسام .

وهذا يبرز كيف يتم التحكم فى الابتسامات المصطنعة والتى ينبغي أن ينظر لها دائمافي سياق مكان حدوثها.

خمسة أنواع شائعة من الابتسام:

وفيما يلي ملخصا وتحليلا لأنواع شائعة من الابتسامات التي من المحتمل أن تراها كل يوم:

١- الابتسامة المطبقة الشفاه:

يتم شد الشفاه بإحكام عبر الوجه لتكوين مايشبه الخط المستقيم مع إخفاء الأسنان. فهى ترسل رسالة مفادها أن المبتسم لديه سرٌ أو رأيٌ والذى سوف يحجبه عنك ولن يشاركك فيه. إنها الابتسامة المفضلة لدى النساء اللواتي لا يردن الإفصاح عن إنهن غير معجبات بشخص ما، وهى إشارة عادة ما يتم قراءتها بشكل واضح من قبل النساء الأخريات كإشارة تدل على الرفض. ومعظم الرجال يجهلون هذا الأمر تماما.



الابتسامة المطبقة الشفاه تظهر أن لديها سرا ما ولن تتقاسمه معك

فعلى سبيل المثال ،فقد تقول امرأة ما عن امرأة أخرى، «إنها امرأة قادرة والتى تعرف ماتريده تماما» ، تليها ابتسامة تضيق فيها الشفاه، بدلا من قول ما كانت تفكر فيه حقا كما يلي : أعتقد أنها عدوانية ، وموموس و انتهازية! ويمكن أيضا رؤية الابتسامة مع إطباق الشفتين في صور رجال الأعمال الناجحين فى المجلات الذين يريدون توصيل رسالة مفادها «لقد حصلت على أسرار النجاح ،ويجب عليك محاولة تخمين ما هي »في هذه المقابلات مع رجال الأعمال، نجد أن هؤلاء الرجال لديهم ميل للحديث عن مبادئ النجاح ولكن نادرا ما يقومون بالكشف عن التفاصيل الدقيقة لكيفية نجاحهم. وفي المقابل ، يعتبر) ريتشارد برانسون (Richard Branson الرياضيين الذين دائما ما يظهرون مع ابتسامة واسعة تظهر فيها أسنانهم ويكونوا سعداء وهم يشرحون التفاصيل الدقيقة لنجاحهم الرياضى؛ لأنهم يعلمون أن معظم الناس لن يستطيعوا أن يحذوا حذوهم على أي حال.

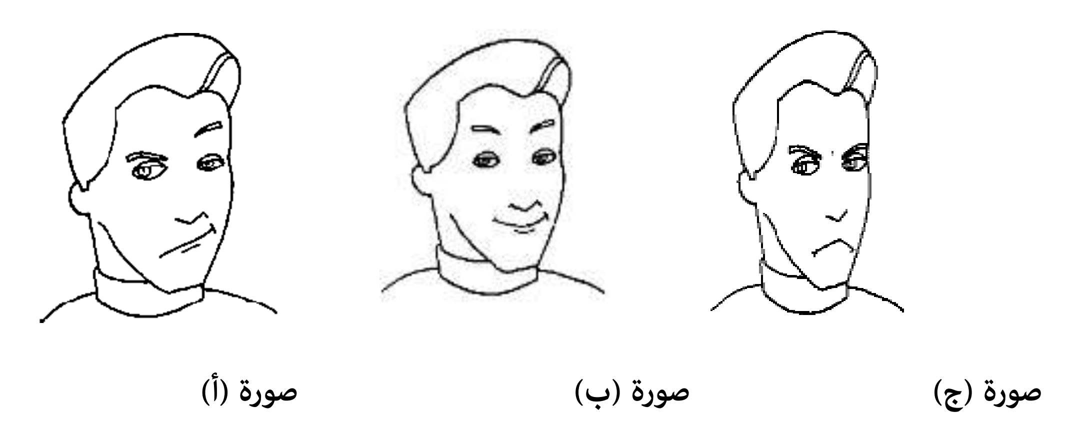


توني وشيري بلير «الشفاه مطبقة» حول حمل شيري الأخير

٢- الابتسامة الملتوية:

هذه الابتسامة تظهر العواطف العكسية على كل جانب من جانبي الوجه.

وفي الصــورة (أ) أدناه، فإن الفص الأيمن للدماغ يعمل على رفع الحاجب للجانب الأيسر ، وكذلك يرفع من العضــلات الوجنية للخد الأيسر وينتج عن ذلك نوع من الابتســامة على الجانب الأيسر من الوجه، في حين أن الدماغ يعمل على شـد العضـلات للأسـفل على الجانب الأيمن لتكوين صـورة لوجه عبوس غاضـب. عندما تضــع مرآة بشــكل عمودي على منتصــف الوجه بالصــورة (أ) ، بزاوية ٩٠درجة بحيث يعكس كل جانب من الوجـه، فســوف ينتج عن ذلـك اثنـان من الوجوه المختلفـة تمـامـا ذات العواطف متضــادة. فيعكس الجـانـب الأيمن من الوجه عن الصـورة (ب) ، التي تمثل ابتســامة واسـعه، في حين يعكس الجانب الأيسر صـورة(ج) عن وجه متجهم غاضب.



صورة (ج) صورة (ب) صورة (أ)

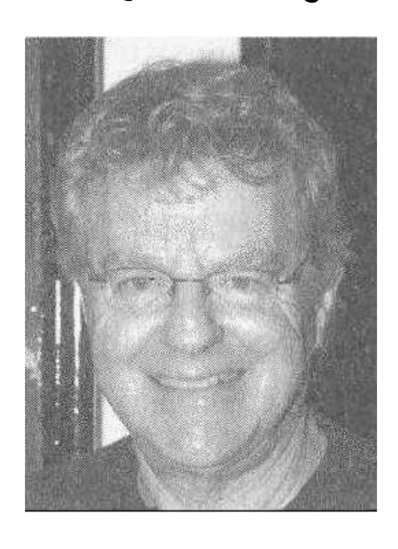
إن تلك النوعية من الابتسامة الملتوية غريب على العالم الغربي ويمكن أن يتم عن غير تعمد مما يعني أنها نوعية مغزاها توصيل رسالة واحدة فقط - وهى السخرية.

٣- ابتسامة الفك المنسدل

هذ ه ابتـ سامة تمارس بحيث يتم إ سقاط الفك الـ سفلي بـ ساطة إلى الأ سفل لإعطاء الانطباع بأن هذا الـ شخص ضاحك أو لعوب. وهذه هى الابتسامة المفضلة لأناس مثل « الجوكر في باتمان»، ولكل من « بيل كلينتون» و«هيو غرانت»، وجميعهم استخدمها لتوليد ردود فعل مرحة من جمهورهم أو لكسب المزيد من الأصوات.



ابتسامة الفك المنسدل مع محاولة لاصطناع عينين ضاحكتين



ابتسامة الفك المنسدل حيث يتم خفض الفك للتظاهر بالاستمتاع

الابتسامة الجانبية مع النظر لأعلى:

مع خفض الرأس للأسفل وبعيدا بينما يتم النظر إلى أعلى مع ابتسامة مطبقة الشفاه والمبتسم يبدو يافعا، مرحا ومليئا بالأسرار. وقد أثبتت هذه الابتسامة الخجولة أنها المفضلة لدى الرجال في كل مكان، لأنه عندما تقوم بها امرأة ، فإنه يولد مشاعر ذكورية ، وهى التى تجعل الرجال يرغبون بحماية ورعاية الإناث.وهذه الابتسامة هى

واحدة من الابتسامات التى اعتادت الأميرة ديانا على استخدامها لأسر قلوب الناس في كل مكان.



ابتسامة الأميرة ديانا الجانبية والناظرة لأعلى والتى لها تأثير قوى على كل من الرجال والنساء

هذه الابتسامة للأميرة ديانا جعلت الرجال يريدون حمايتها، والنساء أردن أن يكن مثلها. وليس من المستغرب أن هذه الابتسامة العادية متواجدة عند النساء بشكل مرجعى عندما يردن التودد للرجال ولاجتذابهم ، فهى يتم قراءتها كإشارة على أنها إغراء وإشارة قوية تحث على التقدم . وهذه هي الابتسامة ذاتها المستخدمة الآن من جانب الأمير وليام، التي لم يقتصر تأثيرها فقط على الفوز بمودة الناس، بل وتذكر الناس أيضا بالأميرة ديانا.

الابتسامة الدائمة لجورج دبليو بوش

الرئيس جورج دبليو بوش لديه دائما ابتسامة متكلفة على وجهه. ووجد (راي بريدويستيل Ray Birdwhistell) أن الابتسام بين الناس من الطبقة المتوسطة هو الأكثر شيوعا في ولايات مثل أتلانتا، لويزفيل، ممفيس، ناشفيل، ومعظم ولاية تكساس.و بوش هو رجل من تكساس وهم أناس اعتادوا على الابتسام أكثر من معظم الأمريكيين الآخرين. ونتيجة لذلك، ففي ولاية تكساس، قد يتم توجيه سؤال لشخص غير مبتسم ، عما إذا كان «غاضبا من شيء ما»، بينما في نيويورك، قد يتم توجيه سؤال للشخص المبتسم« ما الذى يضحكك؟» وكان الرئيس جيمي كارتر أيضا من الجنوب وهم قوم يبتسمون في كل وقت، وهذا ما سبب القلق للشماليين الذين كانوا يخشون أنه يعلم شيئا لم يعلموه هم.

«إذا ابتسمت باستمرار. فسوف يتساءل الجميع عن نواياك»

لماذا الضحك هو أفضل علاج

وكما هو الحال فى الابتسام، وعندما يكون الضحك جزءا لايتجزء من هويتك، فإن ذلك يعمل على اجتذاب الأصدقاء، ويحسن من صحتك ، ويطيل من حياتك. وعندما نضحك، يتأثر كل جهاز في الجسم بطريقة إيجابية. فيصبح التنفس لدينا أسرع ، وهو يكون بمثابة إجراء التمرينات للحجاب الحاجز والعنق والبطن والوجه والكتفين.كما أن الضحك يزيد كمية الأوكسجين في الدم ، الأمر الذي لا يساعد فقط على الشفاء وحسب، بل يحسن من الدورة الدموية أيضا، كما أنه يوسع الأوعية الدموية القريبة من سطح الجلد. وهذا هو الذي يذهب الناس في وجهه عندما يضحكون. ويمكن أيضا للضحك أن يخفض من معدل ضربات القلب ، وتمدد الشرايين ، ويساعد على تحفيز الشهية وحرق السعرات الحرارية.

ووجد طبيب الأعصاب (هنري روبنشتاين(Henri Rubenstein أن دقيقة واحدة من الضحك الشديد توفر ما يصل إلى ٤٥ دقيقة من الاسترخاء بعدها.

وذكر البروفيسور(ويليام فراي William Fry) في جامعة ستانفورد أن ١٠٠ ضحكة ستعطي جسمك مايساوى جلسة للتمارين مقدارها عشر دقائق على جهاز التجديف. ومن الناحية

الطبية، فكلما ضحكت أكثر، كلما كان ذلك مفيدا لك بشكل أكبر.

«كلما تقدمنا بالعمر، كلما تعاملنا مع حياتنا بشكل أكثر جدية. ويضحك الشخص الراشدا في المتوسط ١٥ مرة في اليوم، ويضحك فى مرحلة ما قبل المدرسة بمعدل ٤٠٠ مرة فى اليوم.»

لماذا يجب أن تأخذ الضحك على محمل الجد

تبين البحوث أن الأشخاص الذين يضحكون أو يبتسمون ، حتى عندما لا يكونون سعداء بشكل خاص ، فإن هذا يؤدى إلى زيادة النشاط الكهربائي داخل الجزء من المخ المسؤول عن السعادة والمتواجد في الفص الأيسر من المخ. وفي واحدة من العديد من دراساته على الضحك، ومن خلال الأبحاث التى قام بها (ريتشارد ديفيدسون Richard Davidson) أستاذ علم النفس والطب النفسي في جامعة ويسكونسن في ماديسون، حيث كان موضوع الدراسة هو « التخطيط الدماغى EEG من خلال أجهزة التخطيط الكهربي للمخ ، والتي تعمل على قياس نشاط الموجات فى المخ ، حيث قام بتجربتها على مجموعه من الناس أثناء عرض بعض الأفلام الكوميدية الضاحكة. فوجد أن ابتسامهم جعل (مناطق السعادة) فى المخ تعمل بسرعه كبيرة. وأ ثبت بذلك أن القيام عمدا بالابتسام والضحك من شأنه أن يوجه نشاط الدماغ نحو السعادة العفوية.

كما اكتشـف) آرني كان (Arnie Cann ، أسـتاذ علم النفس في جامعة ولاية كارولينا الشـمالية، أن الفكاهة لها أثر إيجابي في مواجهة الإجهاد. وقام بعمل تجربة مع بعض الناس الذين كانت تظهر عليهم علامات الاكتئاب المبكر. وقام بتقسـيمهم لمجموعتين قامت كل مجموعة منهم بمشـاهدة شرائط الفيديو على مدى ثلاثة أسـابيع. وأظهرت المجموعة التي شـاهدت شرائط الفيديو الكوميدية مزيدًا من التحسـن في أعراضـهم الخاصـة بالأمراض التى كانوا يعانون منها، عنه فى المجموعة الأخرى التي كانت تشاهد أفلام الفيديو الغير مضحكة. كما وجد أيضا أن الناس الذين كانوا يعانون من القرحة كانوا يعبسون أكثر من الناس من غير المصابين بها. فإذا أمسكت نفسك مقطب الجبين عابسا «فعليك أن تجرب وضع يدك على جبينك عندما تتحدث، لتدريب نفسك على الخروج من تلك الحالة».

لماذا نضحك ونتحدث، ولايفعل الشمبانزى ذلك؟

وجد) روبرت بروفين (Robert Provine، وهو أ ستاذ علم النفس في جامعة ماريلاند، بولاية بالتيمورالأمريكية ، أن ضحك الإنسـان يختلف عن ضحك أبناء عمومته من فصـائل «الرئيسـيات» من الحيوانات. فالشـمبانزي يضحك وكأنه يلهث، مع نغمة صوت واحدة مصاحبة للتنفس للخارج أو للداخل. إن هذا يحدث فى الحيوان البدائى بنسبة واحد إلى واحد بين دورة التنفس و إصدار الصوت ، مما يجعل الكلام مستحيلا بالنسـبة لمعظم فصائل الرئيسـات. وعندما بدأ البشر بالمشي بشكل عمودى معتدل ، فقد ساعد ذلك على تحرر الجزء العلوي من الجسم الإنساني من وظائف حمل الأوزان وسـمح بسـيطرة أفضـل على التنفس. ويمكن أن يكون للشـمبانزي مفاهيم لغوية، لكنهم لا يسـتطيعون تجسـيد الأصـوات اللغوية. ولأننا نمشي معتدلي القامة ، فالبشر لديهم مجموعة واسـعة من الحرية في إصدار الأصوات التي يريدونها، بما في ذلك الكلام والضحك.

كيف تساعد الفكاهة على الشفاء

الضـحك يحفز المسـكنات الطبيعية للجسـم و المحسـنات التى تجعلنا نشـعر بأننا بحالة جيدة والمعروفة باسـم الأندورفين endorphins ، مما يسـاعد في تخفيف التوتر وشـفاء الجسـم. وقال الأطباء: عندما تم تشـخيص مرض الكاتب الكبير) نورمان كوزينسNorman Cousins) بذلك المرض الموهن المسـمى (أنكيلوسـبو نديليتس (ankylospondylitis ، قالوا له: إنهم لم يعودوا قادرين على مساعدته وأنه سيعيش ويعاني من ألم مبرح قبل وفاته فى نهاية المطاف. فقام «كوزينس» بحجز غرفة فى فندق واستأجر كل الأفلام الكوميدية التى أمكنه الوصول إليها مثل : الأخوة ماركس، والطائرة ، والمضحكين الثلاثة ، إلخ....

كان يشاهد ويعيد مشاهدة هذه الأفلام مرارا وتكرارا ، و يضحك بصوت عال قدر ما يستطيع. وبعد ستة أشهر من هذا العلاج بالضحك ذاتيا، أعرب الأطباء عن أنهم وجدوا أنه قد شفي من مرضه تماما - وذهب عنه المرض! هذه النتيجة مذهلة أدت إلى نشر كتاب ل«كوزينس» ،باسـم (تشريح مرض) ، وبداية لعدد من الأبحاث الواسـعة في وظيفة الأندورفين فى جسم الإنسان. والأندورفينات هى المواد الكيميائية المنبعثة من مخ الإنسان عندما يضحك.

وهى تحتوى على تركيب كيميائي مماثل للمورفين والهيروين ويكون لها تأثير على تهدئة الجســم، في حين أنها تعمل فى نفس الوقت على بناء الجهاز المناعي. وهذا ما يفسر لماذا يندر إصابة الناس السعداء بالمرض أو بالبؤس ، ولكننا نرى العكس فى الناس الذين يتذمرون و يشتكون كثيرا الذين غالبا مايبدون كالمرضى.

إضحك لحد البكاء:

يرتبط الضحك والبكاء ارتباطا وثيقا من الناحية النفسية والفسيولوجية. فكر في آخر مرة قام شخص ما بقول نكتة جعلتك غير قادر على التحكم بنفسك من فرط الضحك وبالكاد كنت تستطيع السيطرة على نفسك. حاول أن تتذكر كيف كان شعورك بعد ذلك؟ شعرت بإحساس كالوخز في كل مكان من جسمك ، أليس كذلك؟ فدماغك تعمل على إطلاق مادة الأندورفين في نظامك مما سبب لك حالة من « ارتفاع المزاج الطبيعي» مماثل لما يحدث مع المدمنين عندما يأخذون المنشطات أو المخدرات. فالناس الذين لديهم مشاكل مع الضحك على المواقف الصعبة في الحياة غالبا ما يلجؤون إلى المخدرات والكحول لتحقيق نفس الشعور الذي يسببه الأندورفين نتيجة الضحك. والكحول يضعف ويخفف الموانع والعوائق أمام الناس فيضحكون أكثر ، مما يعمل على إطلاق مادة الأندورفين. هذا هو السبب في أن معظم الناس الجيدين فى التحكم بأنفسهم يضحكون أكثر عندما يشربون الكحول، بينما نجد أن الناس التعساء يصبحون أكثر قنوطا وعنفا.

«الناس يشربون الخمر ويتعاطون المخدرات في محاولة منهم لمعرفة كيف يشعر الناس السعداء بشكل طبيعي.»

ووجد « بول أيكمن »Paul Ekman أن واحدا من الأ سباب التي تجعلنا ننجذب إلى أ صحاب الوجوه المبتسمة والضاحكة أنهم يمكن أن يؤثروا فى جهازنا العصبي المستقل. فنحن نبتسم عندما نرى وجها مبتسما وهذا يعمل على تحرير الأندورفين في نظامنا. وإذا كنت محاطا بأناس بائسين وغير سعداء ، فمن المرجح أن تكون أنت أيضا مرآة لتعبيراتهم وتصبح عابسا أو مكتئبا.

«العمل في بيئة غير سعيدة ،ضار بصحتك.»

ما هو تأثير النكات

إن أساس معظم النكات هو أنه شيء مثل تلقى لكمة،أو شيئا كارثيا أو مؤلما يحدث لشخص ما. ففي الواقع، فالنهايات الغير متوقعة « تخيف» المخ لدينا ، وتجعلنا نضحك مع أصوات تشبه أصوات القردة عندما تحذر بعضها من خطر وشيك. وعلى الرغم من أننا نعرف بإدراكنا أن النكتة ليست حدثا حقيقيا، إلا أننا نضحك ليتم إطلاق مادة الأندورفين بغرض تخدير الذات، كما لو كانت النكتة حدثا حقيقيا. وإذا كانت النكتة تمثل حدثًا حقيقيًا، فقد نصل إلى حد البكاء ، مع إطلاق الجسم للأندورفين أيضا. إن البكاء في كثير من الأحيان يعد امتدادا لنوبة الضحك وهذا هو السبب في أثناء أزمة عاطفية خطيرة ، مثل عندما نسمع عن حالة وفاة، فإن الشخص الذي لا يمكنه أن يقبل عقليا خبر الوفاة قد يبدأ بالضحك. وعندما يصطدم بالواقع، حينها يتحول الضحك إلى بكاء.



إن أصل الضحكة البشرية هو الإشارة التحذيرية
التى تستخدمها فصيلة الحيوانات الرئيسية

غرفة الضحك:

فى عام ١٩٨٠ ، أدخلت عدة مستشفيات أمريكية مفهوم (غرفة الضحك) استنادا إلى التجربة التى مر بها الكاتب الكبير « نورمان كوزينس» ، وكذلك بناء على الأبحاث الأخرى التى أجريت على الضـــحك التى قام بها دكتور باتش آدامزDr Patch Adams، وقام د. آدامز بتخصـــيص غرفة للمرضى وملأها بكتب النكات والأفلام الكوميدية والأشرطة التى تتميز بروح الدعابة ، كما نظم زيارات منتظمة لبعض الكوميديين والمهرجين. وكان المرضى يتعرضـــون لجلسة فى هذه الغرفة من ٣٠ الى ٦٠ دقيقة كل يوم. وكانت النتيجة مثيرة للإعجاب ـــ تحسن كبير في صحة المرضى ومتوسط وقت بقاء أقصر في المستشفى لكل مريض. كما أظهرت الجلسات فى غرفة الضحك انخفاضا في عدد من المســكنات التي يطلبها المرضى ، كما أن التعامل معهم أصــبح أكثر ســهولة. لذلك يمكن القول بأن مهنة الطب تأخذ الضحك على محمل الجد فى هذه الأيام.

«الشخص الذى يضحك، يكون أكثر قدرة على الاستمرار»

الابتسامات والضحكات وسيلة للترابط:

وجد « روبرت بروفين Robert Provine» أن احتمالات الضحك تزيد ب ٣٠ ضعف وسط المشاركين في مناسبة اجتماعية معينة، من احتمالات حدوثه في شـــكل انفرادي. ووجد أن الضـــحك، لا يرتبط بشـــكل كبير مع النكات والقصـص المضـحكة ، وأنه مرتبك أكثر بإنشـاء العلاقات. ووجد أن ١٥ ٪ فقط من ضـحكاتنا يكون له علاقة بالنكات. وفي الدراســات التى أجراها بروفين ، كان المشـاركون أكثر ميلا للتحدث مع أنفســهم عندما يكونون بمفردهم من أن يقوموا بالضـحك. وكان قد تم تصــوير المشــاركيين وهم يشــاهدون شريط فيديو مضـحك في ثلاث حالات مختلفة : وحدهم ، ومع غريب من نفس الجنس ، ومع صديق من نفس الجنس.

«فقط ١٥ ٪ من ضحكاتنا له علاقة بالنكات. الضحك له علاقة أكبر بالروابط .»

وبالرغم من ذلك لم توجد أي فروقات بين المشاركين فى شعورهم بمدى الفكاهة فى محتوى الفيديو كليب الهزلى ، فالذين شـاهدوا مقاطع مسـلية من الفيديو وحدهم ضـحكوا أقل بكثير مما فعل الذين شـاهدوا الفيديو كليب مع شخص آخر متواجد، سواء كان صديقا أم غريبا.

***

الفكاهة تبيع:

ولقد وجدت (كارين ماكليت Karen Machleit)، وهى أسـتاذ التسـويق في كلية بجامعة سـينسـيناتي في إدارة الأعمال، أن إضـــافة روح المرح إلى الإعلانات يعمل على زيادة المبيعات. ووجدت أن الفكاهة تجعل من المرجح أن يقوم المستهلكون بتقبل المزاعم التى يبثها المعلن وتزيد من مصداقية المصدر، لذلك فإن الإعلان مع شخص مشهور فكاهى يصبح مقبولا بسهولة أكبر.

***

الفم المتهدل بشكل دائم:

بعكس شـــد أركان زوايا الفم لإظهار الســـعادة هو ســـحب كل زوايا الفم نزولا لأســـفل لإظهار تعبير عن عدم السعادة. ويتم ذلك من قبل الشخص الذي يشعر بأنه غير سعيد، كما أنه تعبير عن القنوط، والاكتئاب ، الغضب أو التوتر. لسـوء الحظ، إذا كان الشـخص يحمل هذه المشـاعر السـلبية طوال حياته، فإن زوايا الفم سـوف تسـتقر إلى الأسفل بشكل دائم.

وفي حياة هذا الشخص اللاحقة، فهذا يمكن أن يعطي للشخص مظهرا مماثلا لكلب الحراسة (البولدوج) . وتظهر الدراســـات أننا يجب أن نبتعد عن الناس الذين لديهم هذا التعبير، و التواصـــل معهم أقل بالعين وتجنبهم عندما يمشـون نحونا. وإذا اكتشـفت أنك مع الزمن أصـبحت من أصـحاب الفم المتهدل ، فعليك أن تتدرب على الابتسـام بانتظام، وهذا لن يسـاعد فقط على تجنب أن تبدو مثل الكلاب الغاضـبة في حياتك اللاحقة وحسـب، بل سـيجعلك تشعر بأنك أكثر إيجابية أيضا. و سوف يساعدك أيضا على تجنب تخويف الأطفال الصغار ، الذين سيفكرون فيك باعتبارك بقرة غاضبة مسنة.





تعبير الفم المنسدل لأسفل قد يصبح من ملامح وجهك المستديمة. وخبرتنا تقول أن تبتعد عمن يحملون هذا التعبير على وجوههم.

نصائح عن الابتسام للنساء

وكشـفت الأبحاث التي أجرتها (مارفن هيشـت(Marvin Hecht و(ماريان لا فرانس Marianne La France) من جامعة بوسـطن كيف يمكن للناس التابعين لرؤسـاء أعلى منهم أن يبتسـموا أكثر في وجود الأشـخاص المهيمنين والأرفع مقاما ، وسـواء كان ذلك من خلال مواقف ودودة أوغير ودودة ، في حين أن الناس الرفيعي المقام سـوف يبتسمون فقط حول الناس المرؤوسين في المواقف الودودة فقط.

هذا البحث يبين أن ابتسـامة المرأة تزيد بكثير عن ابتسـامة الرجال في كل المواقف الاجتماعية والتجارية، وتلك الابتسـامة تجعل المرأة تبدو أنها مرؤوسـة أو ضـعيفة خاصـة عند تواجدها فى لقاء مع رجال لا يبتسـمون. وبعض الناس يدعون أن ابتسـامات المرأة الزائدة هى نتيجة أن المرأة تاريخيا تم وضـعها في أدوار ثانوية بواسـطة الرجال ، ولكن تبين البحوث الأخرى أنه في سن ثمانية أسابيع، فالأطفال من الفتيات يبتسمون أكثر بكثير من الأطفال الفتيان ، لذلك فهو تصرف وراثي على الأرجح وليس مكتسبا . التفسير المحتمل هو أن الابتسام يصب في دور المرأة كمصلحة ومربية. وهذا لا يعني أن المرأة لا يمكن أن تكون متسـلطة مثل رجل، ولكن يمكن لابتسـاماتها الإضـافية أن تجعلها تبدو أقل تسلطا.

«إن الابتسام الزائد للمرأة على الأرجح أن يكون مترسخا فى عقلها»

وتصـف دكتورة علم النفس الاجتماعي (نـانسي_ هينلي Nancy Henley)، في جـامعـة كـاليفورنيـا، ابـتسـامـة المـرأة عـلى أنـهـا كـثـيرا مـا تسـتـخـدم كـإشـارة لاسـترضـاء الـذكـور الأكـثر قوة. وأظهرت أبحاثها أنه في اللقاءات الاجتماعية ، تبتسم النساء بنسبة ٨٧ ٪ طوال الوقت في

مقابل٦٧ ٪ للرجال، وأن ٢٦ ٪ من النساء أكثر ميلا لرد الابتسامات من الجنس الآخر. ومن خلال تجربة استخدم فيها ١٥ صور لنساء يظهرن فيها بوجوه سعيدة وحزينة أومحايدة وتم القيام باستطلاع لقياس جاذبية تلك النساء فى الصور الفوتوغرافية من خلال٢٥٧ شخصا شملهم هذا الاستطلاع. وتم اعتبار النساء ذوات الوجوه الحزينة أقل جاذبية. وتم تحليل صور النساء من غير المبتسمات باعتبارها علامة على عدم الرضا في حين أنه عندما شوهدت صور لرجال غير مبتسمين تم اعتبارها علامة على الهيمنة. والدروس المستفادة هنا للمرأة هى أن تبتسم أقل عند التعامل مع الرجل المهيمن في مجال الأعمال التجارية أو أن تكون مرآة تعكس نفس كمية الابتسام التى تتلقاها من الرجال. وإذا كان الرجل يريد أن يكون أكثر إقناعا مع النساء، فإنه يحتاج أن يقوم بالمزيد من الابتسام في جميع السياقات.

الضحك في الحب

وجد) روبرت بروفين (أنه في مواقف التودد، فإن النساء هن من يقمن بمعظم الضحكات والابتسامات، وليس الرجال. ويستخدم الضحك في هذه السياقات كوسيلة لتحديد مدى النجاح المرجح أن يحققه الرجل والمرأة في تلك العلاقة. ببساطة، كلما استطاع الرجل أن يجعلها تضحك أكثر، كلما رأت المرأة أنه أكثر جاذبية. وذلك لأنه ينظر إلى القدرة على جعل الآخرين يضحكون صفة للمسيطرين، والنساء يفضلن الذكور المسيطرين، في حين يفضل الذكور الإناث الثانويات. ووجد (بروفين) أيضا أن الشخص المرؤوس سيضحك لاسترضاء شخص يعلوه فى المرتبة الوظيفية ، كما أن الرئيس بالعمل سيجعل المرؤوسين يضحكون ـــ ولكن من دون أن يضحك هو نفسه ـ باعتبارها وسيلة للحفاظ على علو شأنه ورفعته.

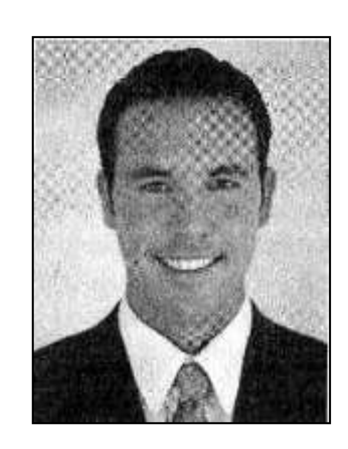
«وتظهر الدراسات أن النساء تضحكن للرجال الذين ينجذبن لهم، وينجذب الرجال إلى النساء اللائي يضحكن لهم».

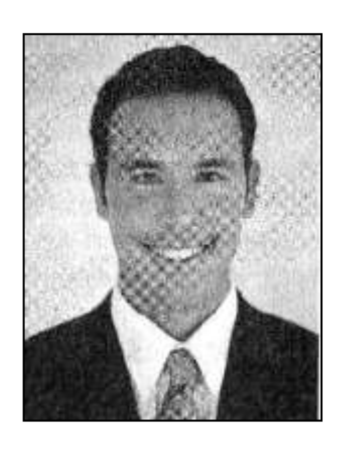
وهذا ما يفسر أن وجود روح الدعابة بالشخص يعد على أعلى قائمة أولويات المرأة وهو ما تبحث عنه في الرجل. فعندما تقول المرأة«إنه رجل مضحك حقا » وقد قضينا الليل كله نضحك سويا، فهي تعني عادة أنها أمضت الليل وهى تضحك وأمضى هو ليلته في إضحاكها.

«من وجهة نظر الرجل، فقوله: إن امرأة لديها حس الدعابة لا يعني أنها تقول النكات، بل يعني أنها تضحك على نكاته».

وعلى مستوى أعمق، يبدو أن الرجال تفهم قيمة الجاذبية الناجمة عن كونهم يتميزون بروح الدعابة ويقضون الكثير من وقتهم مع رجال آخرين يتنافسون على قول أفضل نكتة لتعزيز وضعهم الخاص فى جودة إلقاء النكات. وكثير من الرجال أيضا عندما يصبحوا منزعجين عندما يسيطر أحد الرجال على قول النكت، وخصوصا عندما تتواجد النساء ويضحكن أيضا. والرجال أكثر ميلا للتفكير بأن قائل النكتة ، ليس فقط مغفلا وحسب، بل إنه ليس مضحكا أيضا ، ويأتي التفكير في الأمر - على الرغم من حقيقة أن كل النساء يكن في نوبات من الضحك

على مايقوله الرجل الآخر. والنقطة المقصـــود بها الرجال هو أن يفهموا أن الرجال الذين يتميزون بروح الدعابة يبدون أكثر جاذبية لمعظم النساء. ولحسن الحظ، يمكنك أن تتعلم أن تكون مرحا..





كيف ترى امرأة رجل : الصورة على اليسار هو الشكل الذى يمكن للمرأة أن تراه
فى الرجل الذي لايضحكها. والصورة على يدك اليمين هى رؤيتها للرجل الذى يضحكها

الملخص

عندما تبتســم لشــخص آخر ، فإنه دائما تقريبا ســيرد لك الابتســامة، والذي يســبب مشــاعر إيجابية لكل منكما ، بسبب نظرية « السبب والتأثير».

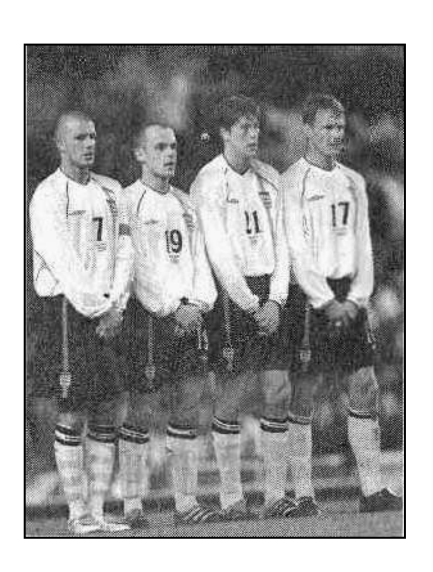
وتثبت الدراسات أن معظم لقاءات سيتم إدارتها بشكل أكثر سلاسة، وتستمر لفترة أطول، وتكون لها نتائج أكثر إيجابية وتعمل بشكل كبير على تحسين العلاقات عندما تقوم بالابتسام والضحك مع محاورك بشكل ذو مغزى إلى أن يصبح ذلك عادة لديك.

وتشــير الأدلة بشــكل قاطع أن الابتســامات والضــحك تعمل على بناء الجهاز المناعي، وتقوم بالدفاع عن الجســم ضد المرض ، وتعالج الجسم ، وتساعد على بيع الأفكار ،

وتؤدى إلى تعليم أفضل، وتجذب المزيد من الأصدقاء ، وتطيل العمر. إن الفكاهة تشفى.



الفصل الرابع
إشارات الذراع



عقد اليدين على منطقة مفرق القدمين
يجعل الرجال يشعرون بأمان أكثر، وذلك عندما يشعرون بأنهم مهددون

إشارات وضع الذراع كحاجز(يتم كتابة الصفحة بعد الترجمة حسب الطباعة....)

إن الاختباء خلف حاجز هو استجابة طبيعية نتعلمها في سن مبكرة لحماية أنفسنا. كأطفال، فنحن كنا نختبئ وراء الأجسام الصلبة مثل الطاولات والأثاث، والكراسي وفستان الأم كلما وجدنا أنفسنا في وضع مهدد. وعندما كبرنا قليلا، أصبح هذا السلوك بالاختباء أكثر تعقيدا ، فعفى السادسة من العمر تقريبا ،وعندما أصبح سلوك الاختباء خلف الأشياء الصلبة غير مقبولا ، وتعلمنا معا كيفية ثنى أذرعنا بإحكام عبر صدورنا كلما نشأت حالة تهديد. أثناء سن المراهقة ، تعلمنا كيف نجعل تلك الإشارة بوضع الذراعين بشكل متقاطع على الصدر أقل وضوحا لمن يرانا وذلك عن طريق إرخاء أذرعنا قليلا والجمع بين هذه اللفتة مع وضعية الساقين متقاطعين.

وعندما أصبحنا أكبر فى سن مرحلة المراهقة، تطورت حركة الذراع تلك إلى النقطة التي وصلنا بها لمحاولة جعلها أقل وأقل وضوحا للآخرين. عن طريق ثنى أحد أو كلا الذراعين عبر الصدر ، ويتم تشكيل حاجز الذي هو محاولة واعية لحجب ما نعتبره تهديدا أو وضعا غير مرغوب فيه . وتلتف الأذرع بدقة لحجب منطقة القلب والرئتين لحماية هذه الأجهزة الحيوية في الجسم من التعرض للإصابة، لذلك فمن المرجح أن حركة ثنى الذراع تلك هى حركة فطرية فى الأساس.

وتقوم القرود والشـمبانزي أيضـا بعمل تلك الحركة لحماية نفسـها من هجوم مباشر. وهناك شيء واحد مؤكد وهو : عندما يكون الشخص لديه طباع سلبية ، أو أن يكون عصبيًا أو يتخذ مواقف دفاعية، من المحتمل جدا أنه سوف يعقد ذراعيه بقوة على صدره، ليظهر لمن حوله بأنه يشعر بأنه مهدد.

لماذا يمكن أن تكون وضعية الذراعين بشكل متقاطع مؤذية

و قد أظهرت الأبحاث التي أجريت في الولايات المتحدة في وضــعية تقاطع الذراعين بعض النتائج المثيرة للقلق. فعندما طلب من مجموعة من المتطوعين حضــور ســلســلة من المحاضرات وصـــدرت تعليمات لكل طالب بالحفاظ على ساقيه دون وضعهما فى وضعية التقاطع، وعدم ثني الذراعين، واتخاذ وضعية الجلوس مسترخيا في نهاية المحاضرات تم اختبار كل طالب بما يتذكره عن موضـــوع المحاضرة ومعرفتة بالموضـــوع وملاحظاته التى سجلها بشأن القائم بالمحاضرة.

ثم تم إحضـــار مجموعة ثانية من المتطوعين الذين مروا خلال العملية نفســها، ولكن صـــدرت تعليمات لهم بالحفاظ على أذرعهم مطوية بإحكام عبر صـــدورهم طوال المحاضرات.وأظهرت النتائج أن المجموعة مكتوفة الأيدي قد تعلمت، وتذكرت ٣٨ ٪ أقل من الفريق الذي احتفظ بذراعه مســترخية دون تكتيفها. والمجموعة الثانية أيضا كان لها آراء أكثر انتقادا للمحاضرات والمحاضرين.

«عندما تقوم بثني ذراعيك، فإن مصداقيتك تقل بشكل كبير. »

وقد أجرينا هذه الاختبارات نفســها في عام ١٩٨٩ مع ١٥٠٠ مندوبا خلال ٦ محاضرات مختلفة وســجلت نتائج مماثلة تقريبا. هذه الاختبارات تكشــف عن أنه عندما يقوم المســتمع بثني ذراعيه، ليس فقط تتكون لديه أفكار أكثر ســلبية حول المتحدث، بل إنه ينتبه بشــكل أقل إلى ما يقال. و لهذا الســبب يجب أن تجهز مراكز التدريب بالكراسي ذات مساند لليد للسماح بالحضور بوضعية لأيديهم دون أن تتقاطع.

نعم... ولكنى مستريحا هكذا

بعض الناس يدعون بأنهم يعقدون أذرعهم على صــدورهم بحكم العادة ؛ لأنها وضــعية مريحة لهم. وأي حركة ستشعرك بالراحة عندما تكون فى موقف يقابلها، بمعنى أنه إذا كنت فى موقف سلبي، دفاعي أو عصبي، فإن عقد أو تكتيف الذراعين حينها سوف يشعرك بالراحة. ولكن إذا كنت تمرح مع أصدقائك، فسوف تشعر بأنه من الخطأ أن تقوم بتكتيف ذراعيك .

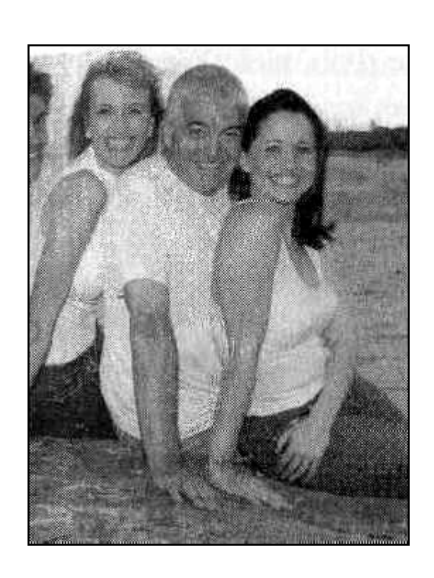
تذكر أن كل لغة الجسد، تعمل على توصيل معنى لرسالة معينة من المستقبل، فضلا
عن المرسل. فقد تشعر «بالراحة» مثلا فى وضعية متقاطعه لذراعيك مع شد ظهرك ورقبتك ، ولكن الدراسات أظهرت أن ردود فعل الآخرين على هذه الحركات يكون سلبيًا. لذلك ، فالدرس المستفاد هنا واضح- تجنب وضع ذراعيك

فى شـــكل متقاطع تحت أي ظرف من الظروف إلا إذا كان القصـــد من ذلك هو أن تظهر للآخرين أنك لا توافق على مايقولون، أو أنك لا تريد المشاركة معهم.

«قد تشعر أن وضعية الذراع متقاطعة على الصدر مريح ببساطة ولكن الآخرين سوف يعتقدون أنك غير ودود.»

اختلافات الجنس:

إن أذرع الرجال تلف إلى الداخل قليلا بينما أذرع النســاء تلف إلى الخارج قليلا. وقد مكنت هذه الاختلافات فى الحركـة الـدائريـة لأذرع الرجـال إلى التصــويـب إلى الهـدف ، والرمي بشــكـل أكثر دقـة، في حين نجـد أن المرأة متباعدة المرفقين ، وهذا منحها وضـعية أوســع وأكثر ثباتا لحمل الأطفال. ومن أحد الفوارق المثيرة للاهتمام هو أن المرأة تميل للحفاظ على ذراعها أكثر انفتاحا عندما تكون عند تواجد رجل تجده جذابا ، ولكنها تميل إلى ثني ذراعها عبر صدرها عند تواجد الرجال العدوانيين أو الغير جذابين.

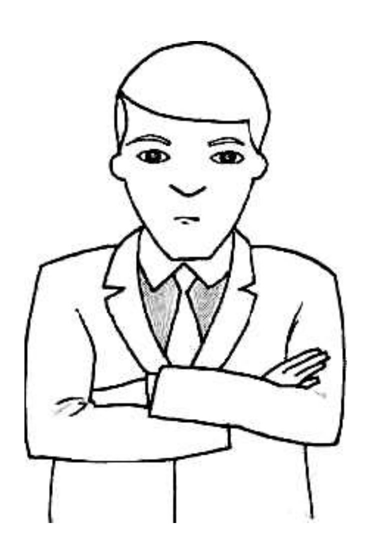


دوران الذراع للداخل يسمح للرجال بالقيام بعملية الرمي بدقة؛ أما دوران ذراع المرأة للخارج فهو يؤهلها لحمل الأشياء بشكل أفضل

الأذرع المتقاطعة على الصدر

يو صف ثني الذراعين معا عبر الـ صدر بأنه محاولة لو ضع حاجز بين شخص و شخص آخر أو بين شخص وشيء لا يحبه. وهناك العديد من وضــعيات ثني الذراع ، وســنناقش هنا أكثر تلك الوضــعيات شــيوعا والتى من المحتمل أنك تراها من خلال حياتك اليومية. إن وضـعية الذراع مثنيا بشـكل متقاطع على الصـدر هى من الحركات المنتشرـة على مستوى العالم وفك شفرتها يشير إلى نفس المعنى السلبي أو الدفاعي في كل مكان تقريبا. فغالبا مانراه فى

وســط الغر باء في الاجتما عات الـعا مة،وفي الطوابير أو فى الـكافتير يات، و كذ لك المصـــا عد أو في أي مـكان أن يشعر الناس فيه بعدم الأمان .



وضعية الأذرع على الصدر: مثل انتظارك لشخص لن يأتى ، ولن تذهب أنت إليه

حضرـنا اجتماع بالمجلس المحلي بمدينتنا، حيث تم عقد ندوة حول قطع الأشــجار من قبل بعض القائمين على التطوير للذين لا يمانعون فى الانتقاص من المســاحات الخضرــاء على حســاب إنشــاء المبانى والمشرــوعات. وجلس المطورين إلى جانب واحد من الغرفة وجلس خـصومهم الذين يريدون المحافظة على المـساحات الخـضراء والمـسمون باسم «الخضر نسبة للون الأخضر للنباتات greenies « فى الطرف الآخر من الغرفة. وكان حوالي نصف الحاضرين قد جلسوا مكتوفى الأيدي في مستهل جلسة المؤتمر ،ثم زادت النسبة لتصل الى ٩٠ ٪ من مجموعة

«الخضرـــ»عند ما بدأ المطورون بتوجيه خطابهم للجمهور، وأخيرا فإن ١٠٠ ٪ تقريبا من المطورين عملوا نفس الشيــء عندما جاء دور مجموعه الخضرــ greenies»»للتحدث إلى الجمهور المتواجد فى القاعة. وهذا يبين كيف أن معظم الناس سوف يتخذون موقفا مـشابهها يتمثل فى ثني أذرعهم بـشكل متقاطع على صدورهم عندما يكونون غير موافقين على ما يســمعونه. ولقد كان الفشــل حليفا لكثير من المتحدثين من حيث قدرتهم على توصــيل رســالتهم للجمهور؛ لأنهم لم يلاحظوا و ضعية الأذرع المتقاطع على الـصدور التى كان عليها المـستمعين. أما المتحدثين من ذوي الخبرة فهم يعرفون أن هذه الو ضعية تعني وجوب « كـسر الجليد » بينهم وبين الجمهور، وأن هناك حاجة للانتقال بالجمهور إلى وضعية يكونون فيه أكثر تقبلا والذى من شأنه أن يغير موقفهم من السلبية إلى الإيجابية.

وعند رؤيتك لشـخص يتخذ وضـعية الذراع عبر الصـدر، فمن المعقول أن تفترض أنك قد قلت شـيئا لا يوافق عليـه. وقـد يكون من غير المجـدي اسـتمرارك فى توضـيح حجتـك على الرغم من أن الشـخص يكون غير متفق معك شفهيا . والحقيقة هي أن لغة الجسد تكون أكثر صدقا من الكلمات.

«طالما كان الشخص متخذا لوضعية الذراع المثنية على الصدر، فسوف يستمر موقفه سلبيا.»

وينبغي أن يكون هدفك منصـبا على محاولة معرفة سـبب وضـعية هذا الشـخص فى وضـع اليدين على الصـدر، ومحاولة لنقل هذا الشـخص إلى وضـعية يكون فيها أكثر تقبلا لما تقوله له. إن موقف الشـخص هو الذى يتسـبب في حدوث مثل تلك الوضـعية، والاسـتمرار فى البقاء على تلك الوضـعية من شـأنه الإبقاء على الموقف الذى اتخذه الشخص منذ البداية .

الحل

وهنـاك طريقـة بسـيطـة لكنهـا فعـالـة للخروج من موقف الأذرع المطويـة وهو إعطـاء شيء للمسـتمع ليمسـكه أو إعطاؤه شـيئا ليفعله. فمثلا إعطاء المسـتمع كتابا، كتيبا، أواختبارا مكتوبا، كل ذلك يجبره على فك ذراعه المثنية والانحناء للأمام وهذه الحركات تنقله إلى « وضـعية » أكثر انفتاحا، وبالتالي، «لموقف» أكثر انفتاحا. كما أن الطلب من الشـخص أن ينحني إلى الأمام للنظر في صـورة ما موضـوعة أمامه يمكن أيضـا أن يكون وسـيلة فعالة لفض وضـعية الأذرع المثنية. هل يمكنك أن تنحنى أيضـا إلى الأمام مع رفع راحتي يديك إلى الأعلى قائلا «أرى أن لديك بعض الأسئلة... ماذا تريد أن تعرف؟ أو.. ما هو رأيك؟ ثم تجلس وتميل إلى الوراء إشارة منك إلى أنه قد جاء دوره في الكلام. باسـتخدام راحة يديك فى إشـارة غير لفظية توحى للمسـتمع بأنك تريده أن يكون صريحا وأمينا لأنك صريحا وأمينا معه أيضا .

«سـأل الزبون الذي بدا وكأنه شـجرة مزينة لعيد الميلاد :« أريد أن أعرف لماذا أعطيتنى كل هذه الأقلام الجافة و أقلام الرصاص والكتيبات؟ . فقال المفاوض : «سأشرح لك ذلك في وقت لاحق «

ويـدرس البـاعـة والمفـاوضـون في كثير من الأحيـان أنـه عـادة مـا يكون أكثر أمـانـا عـدم المضي في تقـديم منتج أو فكرة حتى يتم الكشـف عن سـبب ثني المعنيين لأذرعهم. و في أكثر الأحيـان يكون لـدى المشـترين اعتراضـات خفية على شيء ما ، ولكن معظم البائعين لا يكتشـفون ذلك أبدا لأنه غاب عنهم رؤية أذرع المشترى وقد قام بثنيها على صدره ، مما يشير إلى أن هذا المشترى كان لديه شعور سلبي عن شيء ما.

إغلاق قبضه اليد بإحكام مع الوضعية المتقاطعه لكامل الأذرع

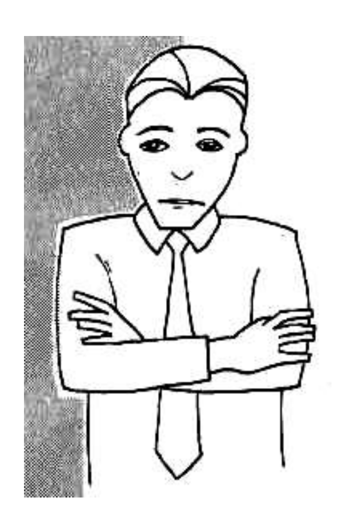
إذا أغلق الشـــخص قبضـــته بإحكام مع وضـــعية متقاطعة لكامل ذراعيه ، فإن هذه المجموعة تســـمى «إغلاق قبضـــه اليـد مع وضـــعيـة متقـاطعـة للأذرع »،وهى تعبر عن المشـــاعر العـدائيـة وكـذلـك المشـــاعر الدفاعية. ويصـــاحبها ابتســـامة تضـــيق فيها الشـــفاه أو إطباق الأســـنان وحمرة الوجه، ويمكن أن يحدث هجوم لفظي أو جسدي من صاحب هذه الوضعية.وهناك حاجة لنهج المصالحة لاكتشاف ما هو الامر الذي أدى به إلى ذلك ، هذا إذا كان الســـبب غير واضـــح بالفعل. ويوصـــف هذا الشـــخص بأنه لديه موقف عدواني ، وهجومي. (انظر الشكل بالأسفل)



إغلاق قبضه اليد مع وضعية متقاطعة
للأذرع تدل على أن الشخص يتواجد لديه شعور عدائى

الإمساك بالذراع

ويتميز القبض المزدوج على كلا الذراعين بأن تقبض يدي الشـخص بإحكام على الجزء العلوى من الذراع وتجنب الكشـــف عن الجزء الأمامي من الجســـم. أحيانا يمكن أن يتم القبض بإحكام على الذراع لدرجة أنه قد تتحول الأصـــابع والمفاصل إلى اللون الأبيض بسبب قطع الدورة الدموية . إنها وسيلة من الشخص لطمئنة نفسه بشكل من أشكال معانقة ا لذات. ويمكن عادة رؤ ية هذا الشـــكل من القبض على أعلى ا لذراع، فى غرف الانتـظار الـخاصـــة بالأطـباء وأطـباء الأسنان ، أو مع المسافرين جوا للمرة الأولى الذين ينتظرون إقلاع الطائرة.وتدل هذه الوضعية على السلبية، وموقف لضبط النفس.



القبض على كلا الذراعين: الشعور بعدم الأمان ، أو أنه لن يقوم بشراء ماتريد بيعه له.

في قاعة المحكمة، يمكن رؤية المدعي وهو يستخدم وضعية« إغلاق قبضه اليد مع وضعية متقاطعه للأذرع» ، بينما يقوم المدعى عليه باتخاذ وضعية «القبض المزدوج على كلا الذراعين» .

الرئيس مقابل الموظفين:

ويمكن لوضع الشخص أن يأثر على حركات ثني الذراع . بمعنى أن ذوى المراتب العليا يمكن أن يثبتوا تفوقهم من خلال عدم ثنيهم لأذرعهم ، والشخص القيادى الذى يفعل ذلك هو كمن يقول ، « أنا لست خائفا» ، ولذا فإنني سوف أبقي على جسدي مكشوفا وغير محصنا». على سبيل المثال، دعونا نقول : إنه من التقاليد الاجتماعية بالشركات أن يتم تقديم المدير العام للعديد من الموظفين الجدد عند بداية التحاقهم بالشركة.فيقوم هذا المدير بلعب دور الرجل الكبير، حيث يقوم بمصافحتهم وراحة يده موجهه إلى الأسفل، ، ويقوم بالوقوف بعيدا عنهم بمسافة باردة (متر تقريبا) ، مع وضع يديه إلى جانبه أو وضعها وراء ظهره كما هو الحال عند الأمير فيليب ، الذى يشبك راحتي يديه من خلف ظهره رمزا « لعلو المكانة») أو بوضع إحدى يديه أو كلتا يديه في جيبه (رمزا لعدم الارتباط. وهو نادرا ما يطوي ذراعيه عبر صدره حتى لايظهر أدنى إشارة للعصبية.

وبشكل عكسي، فبعد أن يقوم الموظف الجديد بمصافحة رئيسه ، فهو قد يقوم بوضع ذراعيه بشكل متقاطع على صدره بشكل كامل أو جزئى بسبب رهبته من تواجده فى حضرة ذلك الشخص من الإدارة العليا للشركة. كل من المدير ويشعر كلا الطرفين وهما المدير العام والموظفون الجدد بالراحة مع مجموعات الإشارات التى يقومون بها لأن تلك الإشارة تعبر بشكل حقيقي عن مكانة الشخص، بالنسبة للآخر .ولكن ماذا يحدث عندما يلتقي مدير عام بشاب ، يشعر أنه أيضا نوع متميز والذي قد يبدي إشارة أنه لا يقل أهمية عن المدير العام؟ النتيجة

المحتملة هي أنه ، بعد أن يقوم الاثنان بمصافحة من نوعية «المسيطر» كل للآخر ، إلا أن الشاب الأصغر سنا قد يقوم بحركة ثني الذراع على الصـــدر ، ولكن هذه المرة مع إبراز إصـــبعي الإبهام للخارج بحيث يشـــيران للأعلى كما بالشكل بالأسفل.



الإبهامان إلى الأعلى : دفاعي، ولكنه مايزال يعتقد أنه متفوق

إن هذه الإشارة التى يقوم بها الشخص بثني الذراعين على الصدر مع وضعية لإبهاميه مشيران للأعلى ، له مدلول بـأن هـذا الشـــخص يعتقـد أنـه مـازال (متميزا) وأنـه (مســـيطر على الأمر) . وهو حين يتحـدث، فهو يقوم بتحريك إبهاميه للتأكيد على النقاط التى يسرـد ها، ولقد ذكرنا من قبل أن الإشـــارة بالإبهام إلى أعلى هو وسيلة إظهار للآخرين أن لصاحبها موقفًا واثقًا من نفسه ، بينما تكتيف الأيدي لا يزال يعطي شعورا بطلب الحماية.

فالشـخص الذى يشـعر بأن يكون فى وضـعية دفاعية ، ويشـعر بالانقياد والخضـوع فى نفس الوقت فسـوف يقوم بالجلوس في وضـع متماثل، بمعنى أن أحد جوانب الجســم بمثابة صـورة مرآة من الجهة الأخرى من الجســم. لأنها تكشـــف عن توتر العضـــلات وهذا يؤدى لظهور هؤلاء الأشـــخاص فى وضـــعية كما لو أنهم يتوقعون أن التعرض لهجوم في حين أن الشـخص الذي يشـعر بحاجة لأن يكون فى وضـعية دفاعية، ولكنه يشـعر بأنه مسـيطر فى نفس الوقت، فسوف يتخذ جلسة غير متماثلة بمعنى أن أحد جانبي الجسم لن يتطابق مع الجانب الآخر.

رفع الإبهام إلى أعلى

عندما تقوم بشرح وجهه نظرك لشخص ما ، وكان الشخص يقوم بحركة تكتيف اليدين مع إظهار إبهامي اليد إلى أعلى في نهاية العرض التقديمي الذى تقوم به، ثم صـــاحب تلك الحركة منه أحد الإشـــارات الإيجابية الأخرى ، فإن هذا يشـــير إلى أنه توقيت جيد يمكنك أن تســـأل الشـــخص الآخر بحرية تامة عن رأيه فى قلته له للتو. من ناحية أخرى، إذا رأيت في ختام العرض الذى تقوم به أن الشخص الآخر يتخذ وضعية (إغلاق قبضه اليد بإحكام مع الوضـــعية المتقاطعه لكامل الأذرع) وكان وجهه خاليا من أى تعبير، فهذا يمكن أن يكون بداية للمتاعب لو حاولت الحصول على موافقة منه بشأن الأمر. وسيكون من الأفضل القيام بطرح الأسئلة في محاولة لكشف أوجه الاعتراض

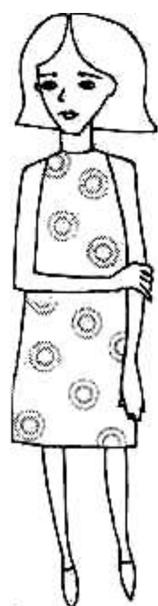
عند ذلك الشخص. فعندما يرفض شخص ما أمرا ويقول كلمة (لا) بشكل صريح على مقترح ما ، فيمكن أن يصبح من الصعب عليك تغيير رأيه دون أن تبدو عليك أمارات كما لو كنت عدوانيا. لذلك، فإن القدرة على قراءة لغة الجسد تسمح لك) برؤية القرار السلبي) للشخص قبل أن يتلفظ به ويوفر عليك الوقت لتقوم على الفور بتغيير اتجاهك واتخاذ مسار بديل للعمل.

«عندما تتمكن من التكهن بالرفض قبل أن يتلفظ به، فإن هذا يمكنك من محاولة اتباع نهج مختلف.»

فالناس الذين يحملون الأسلحة أو يرتدون الدروع نادرا ما يستخدمون تلك الإشارات باستخدام أذرعهم؛ لأن سلاحهم أو دروعهم توفرلهم حماية كافية فضباط الشرطة الذين يحملون المسدسات ، على سبيل المثال ، نادرا ما يقومون بتكتيف أذرعهم إلا إذا كانوا يقفون فى نوبات للحراسة، حيث يمكن أن يتخذوا وضعية (إغلاق قبضه اليد بإحكام مع الوضعية المتقاطعه لكامل الأذرع) ، وذلك لتوصيل معنى واضح مفاده أنه لن يسمح لأحد بالمرور حيث يقفون.

معانقة نفسك:

عندما كنا أطفالا ، كان والدينا أو من كانوا يقومون على رعايتنا باحتضاننا أو معانقتنا عندما كنا نواجه الظروف المؤلمة أو عندما نكون متوترين. و عندما أصبحنا كبارا، فنحن في كثير من الأحيان نحاول استعادة نفس تلك المشاعر المطمئنة عندما نجد أنفسنا في المواقف العصيبة. وبدلا من اتخاذ وضعية التقاطع الكامل للذراعين عبر الصدر ، وهى الحركة التى تخبر الجميع بأننا خائفون، إلا أن المرأة في كثير من الأحيان تقوم بحركة ذكية بديلة متمثلة فى - التقاطع الجزئي لأحد ذراعيها ، حيث تتأرجح ذراع واحدة عبر الجسم لتقوم بالاتصال بذراعها الأخرى لتشكيل حاجز ، وذلك فى وضعية تبدو فيها المرأة كما لو كانت تعانق نفسها. وغالبا ما يمكن رؤية تلك الوضعية الجزئية بمد أحد الأذرع نحو الذراع الآخر في الاجتماعات التي قد يكون فيها الشخص غريبا على الفريق أو يعاني من نقص في الثقة بنفسه وأي امرأة تتخذ هذه الوضعية المتوترة عادة ماسوف تدعى بقولها: (إنها فقط وضعية مريحة بالنسبة لي).



تحتضن نفسها كما كانت أمها تحتضنها عندما كانت طفلة

ويستخدم الرجال أسلوب عمل حاجز جزئي بالذراع ، وهو أسلوب معروف باسم لقبض على يديك بنفسك : وهى حركة عادة ما تســتخدم من قبل الرجال الذين يقفون أمام حشــد من الناس لاســتلام جائزة أو لإلقاء خطاب مثلا. وهى حركة معروفة أيضا با سم « و ضعية سو ستة البنطلون المكسورة » وتلك الو ضعية تجعل الرجل يشعر بالأمان لأنها يمكنها أن تحمي «جواهر التاج» أو المنطقة الحســاســة فى جســمه، وتمكن الرجل من تفادي العواقب الناتجة من تلقي ضربة سيئة أمامية.



وضعية السوستة المكسورة

إنها نفس الوضعية التى يتخذها الرجال في طابور يصطف للحصول على الحساء في مطبخ أو طابور للحصول على استحقاقات الضمان الاجتماعي وتكشف عن مدى شعورهم بالاكتئاب، والشعور بعدم الأمان. وهي تعيد خلق شعور مماثل وجود شخص آخر يمسك بيدك. ولقد استخدم أدولف هتلر هذه الحركة بانتظام بتغطية مكان العانة بوضع يديه عليها وذلك بسبب ضعفه الجنسي بسبب وجود خصية واحدة فقط لديه.

فمن الممكن أن تطور أذرع الرجال بحيث أصبحت قصيرة من ضمن الأسباب التى لتسمح لهم باتخاذ هذه الوضعية الوقائية، لأنه عند أبناء عمومتنا الأقرب من فصيلة الرئيسيات، والشمبانزي ، فإن اتخاذهم لنفس الوضعية يجعل أيديهم تتقاطع على ركبهم لأن أيديهم أطول ، وبالتالي تنزل لمسافة أكبر.



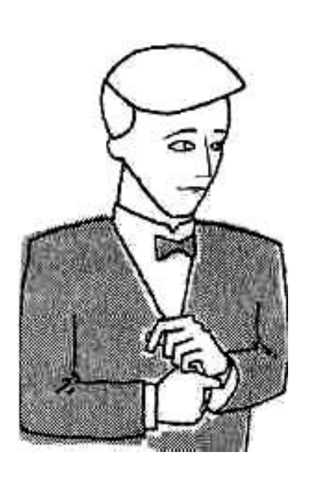


يقوم البشر بإخفاء مناطق من أجسامهم والتى يعتقدون أنها ضعيفة أو حساسة

كيف يفصح الأغنياء والمشاهير عن عدم شعورهم بالأمان؟

الناس الذين يتعرضون باستمرار للآخرين، مثل الملوك والسياسيين والشخصيات التلفزيونية ونجوم السينما، نجد أنهم عادة لا يريدون الكشف لجمهورهم بأنهم عصبيين أو غير واثقين من أنفسهم.فهم يفضلون الظهور بمظهر رابطي الجأش، والهادئين الفاترين، والمسيطرين على الموقف وذلك عندما يظهرون على الشاشة، ولكن القلق أوالتخوف قد ينفلت منهم عندما يقومون بمد أذرعهم بشكل متقاطع عبر أجسادهم . وكما هو الحال

في كل اللفتات المتقاطعة للذراع ، نرى تأرجح ذراع واحدة عابة إلى الجبهة المقابلة من الجسم تجاه الذراع الأخرى ولكن هذه المرة، و بدلا من عبور أحد الأذرع لتلمس الذراع الأخرى ،نجد أن الذراع تمتد عبر الجسم لتلمس حقيبة يد، سوار، ساعة، زرار القميص أو أي شىء آخر قد يتواجد قرب الذراع
الأخرى. ومرة أخرى يتم تشكيل حاجز لتحقيق الشعور بالأمان.



المشاهير من الناس يكونون عصبيين أمام الجمهور مثلنا تماما

فالرجال الذين يرتدون أزرارًا للأكمام غالبا ما نراهم وهم يقومون بتعديلها عندما يعبرون الغرفة أو البهو المعد للرقص حيث يكونون فى وضع مكشوف على مرأى ومسمع من الآخرين. و نجد أن حركة ضبط « زرار كم القميص» ، هى من العلامات التجارية الملازمة دوما للأمير تشارلز، وهو يستخدمها ليمنح نفسه الشعور بالأمن في أي وقت يمشي عبر فضاء مفتوح على مرأى ومسمع من الجميع.



الحركة التى يقوم بها الأمير تشارلز بضبط
«زرار كم القميص» تكشف عن شعوره بعدم الأمان

وبعد أكثر من نصــف قرن من اللقاء بالجماهير و الحشــود الغفيرة التي تواجهها العائلة المالكة ، أمثال الأمير تشــارلز، كنت لتعتقد أنه سـيصـبح مقاوما للمشـاعر العصـبية لكن السـلوكيات الصـغيرة التى يقوم بها بعبور الذراع عبر الجسـد، تكشف أنه يشعر بعدم الأمان ، تماما كما كنت ستشعر أنت وأنا في نفس الظروف.

ويمكن رؤية الرجل المتوتر أيضا وهو يعمل على ضبط سوار ساعته، أو وهو يتحقق من محتويات محفظته ، أو يقوم بشبك يديه أو فركها معا، أو وهو يلعب بزرار كم القميص أو أن يقوم باستخدام أي بادرة
تسمح لذراعيه بالعبور من أمام جسده. ومن الحركات المفضلة لدى رجال الأعمال التى توحى بعدم شعورهم بالأمن ، دخولهم إلى مكان الاجتماع حاملين الحقائب أو المجلدات في مواجهه أجسامهم وبالنسبة للشخص القوى الملاحظة،فهو سيدرك أن هذه اللفتات نوع من «إخفاء شيء
ما» لأنها لا تحقق غرضًا حقيقيًّا باستثناء محاولة لتمويه العصبية التى يشعر بها ذاك الشخص. ويمكن رؤية هذه اللفتات في أي مكان يدخل فيه الناس فى مواجهة مجموعة من المتفرجين، مثل الرجل الذي يعبر حلبة الرقص ليطلب امرأة للرقص أو أي شخص يعبر المسرح لاستلام جائزة.

إن اســتخدام المرأة التمو يه بتشــكيل حاجز بذراعها هو أ قل بشــكل ملحوظ نســبة إلى الر جال ، لأن المرأة يمكن الإمســاك بأشــياء مثل حقا ئب اليد أو المحافظ إذا ما أصــبحت غير واثقة من نفســها.العائلة المالكة مثل الأميرة آن Princess Anne ، تقوم بإمساك باقة من الزهور بانتظام عند المشي في الأماكن العامة ، أما الحركة المفضــلة لدى الملكة إليزابيث فهى تقبض بيديها على حقيبة و زهور فى نفس الو قت . إ نه من غير المحتمل أنها ستكون حاملة لأحمر الشفاه والماكياج وبطاقات الائتمان ، أو تذاكر المسرح فى حقيبة يدها . وبدلا من ذلك ،فهى تستخدم تلك الحقيبة كنوع من الغطاء الأمني لها عند الضرورة ، وكو سيلة لإر سال ر سائل؛ فقد سجل المراقبون للعائلة المالكة ١٢ إشــارة تقوم بها الأميرة إليزابيث ، فهى ترســل إشــارات إلى المرافقين لها عندما تريد إلى الذهاب،أو الوقوف، أو المغادرة ، أو عندما تريد أن يتم إنقاذها من شخص ممل لها.



تستخدم حقيبة اليد لتشكيل حاجز

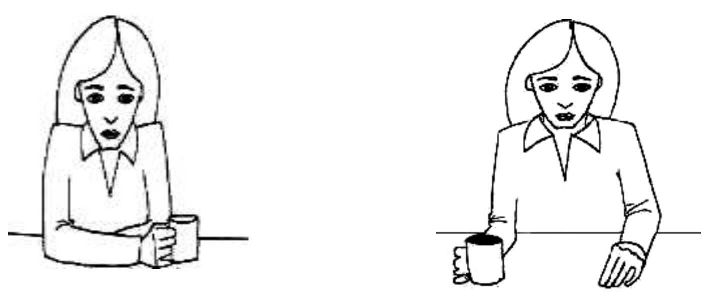
وواحدة من الأشكال الأكثر شيوعا لتكوين حاجز رقيق هو الإمساك بكوب ما بكلتا اليدين. وبالرغم من أنه يدٌ واحدة تكفى للإمساك بالكوب ، إلا أن الإمساك به بكلتا اليدين يسمح للشخص الذى يعاني من فقدانه للأمان بتشكيل حاجزا بذراعه بشكل غير ملحوظ للآخرين تقريبا. وتستخدم هذه الأنواع من اللفتات من قبل جميع الناس تقريبا، وقليل منا يدرك أنه يقوم بفعل ذلك لهذا الغرض.



الإمساك بالزهور يظهر الإنشغال بالذات

حاجز فنجان القهوة:

إن تقديم المرطبات خلال التفاوض هو إستراتيجية ممتازة لقياس مدى استقبال الشخص الآخر للعرض الذى تقدمه له . فقيام الشخص بوضع كوبه مباشرة بعد أخذ رشفة منه هو مؤشر قوي على ما إذا كان مقتنعا بما يقال له من عدمه. فنرى أن الشخص الذى يشعر بالتردد أو بعدم الوثوق أو السلبية تجاه ما يقال له، يقوم بوضع الكوب إلى الجانب المعاكس من الجسم لتشكيل «حاجز بذراع واحدة(الشكل على يسارك بالأسفل). »أما عندما يكون الشخص موافقا على مايسمع ، فإنه يضع الكوب إلى جانب الجسم لإظهار موقف منفتح أو متقبل لما يدور (الشكل على يمينك بالأسفل).



هى فى وضعية الإنفتاح على أفكارك   الحاجز بالذراع يقول « لا »

إن جلوسـك مع مرفقيك على ذراعي مسـند الكرسي هو وضـعية تعبر عن القوة و السـلطة وينقل صـورة عمودية قوية. والأفراد المتواضـعون أو المهزومون على أمرهم عادة ما يسـمحون لأذرعهم بالسـقوط فى المنطقة الداخلية لذراعي مسند الكرسي، وبالتالي فيجب عليك تجنب هذه الوضعية في جميع الأوقات ما لم يكن هدفك هو أن تظهر مهزوما.

قوة اللمس

إن قيامك بلمس شخص بيدك اليسرى أثناء مصافحته بيدك اليمنى يمكن أن يخلق نتيجة قوية.

وأجرى باحثون من جامعة مينيسـوتا تجربة التي أصـبحت تعرف باسـم (اختبار كشـك الهاتف) . فقد وضـع الباحثون قطعة نقود معدنية على حافة أحد أكشـاك الهاتف ثم اختبؤوا وراء شـجرة، وانتظروا أن يقوم شـخص بالدخول إلى كابينة الهاتف والعثور عليها. وعندما يقوم شـخص بالعثور على العملة المعدنية، فإن أحد الباحثين كان يقترب من ذلك الشـخص ، ويقول له : هل حدث أن رأيت عملة معدنية في كابينة الهاتف هذه؟ أنا في حاجة إليها لإجراء مكالمة أخرى. «وكانت النتيجة أن ٢٣ ٪ فقط من المبحوثين اعترفوا بأنهم عثروا عليها وقاموا بإعادتها مرة أخرى.

وفي الجزء الثاني من الدراسة، وضعت العملة مرة أخرى في كشك الهاتف ولكن عندما اقترب الباحثون من الناس الذين أخذوها ، قاموا بلمسـهم لمسـة خفيفة على المرفق لمدة لا تتجاوز ثلاث ثوان ،ثم قاموا بالاستفسار عن العملة. هذه المرة، اعترف ٦٨ ٪ بأنهم وجدوا العملة، كما كان يظهر على هؤلاء الأشخاص الشعور بالحرج، وقالوا أشياء مثل، «كنت أبحث حولي محاولا معرفة صاحبها...»

« عند لمس مرفق من تخاطبه بمهارة ، فإن هذا يضاعف فرصتك للحصول على ما تريد ب ٣ مرات»

هناك ثلاثة أسـباب حول عمل هذه التقنية أو الأسـلوب : أولا، يعتبر المرفق من الأماكن العامة، وهو بعيد عن الأجزاء الحميمة من الجسـم، وثانيا، يعتبر لمس الغرباء غير مقبولا في معظم البلدان لذلك فهو يؤدى إلى خلق انطباعا، وثالثا، إن اللمسة الخفيفة على المرفق لمدة ثلاث ثوان يخلق رابطة لحظية بين الشخصين.

وعندما قمنا بتكرار نفس التجربة السـابقة بغرض تقديمها فى برنامج تلفزيوني، كان معدل إعادة العملة يختلف من ثقافة إلى أخرى اعتمادا على نسـبة اسـتخدام الأهالى في مكان معين لهذا الأسـلوب ومدى تكرارهم له فى حياتهم اليومية. فعلى سـبيل المثال ، مع لمس المرفق، تم إعادة العملة بنسـبة ٧٢ ٪ من الإسـتراليين و ٧٠ ٪ من البريطانيين ، ٨٥ ٪ من الالمان و ٥٠ ٪ من الفرنسيين و ٣٢ ٪ من الايطاليين. هذه النتيجة توضح كيف أن لمسة الكوع تعمل على نحو أفضـل في الأماكن التى يكون فيها اللمس المتكرر ليس من ضـمن المعايير الثقافية لذلك البلد ، ولا يكون الأهالى معتادين عليه.

لقد سجلنا مدى تكرار لمس المرفق كوسيلة تواصل بين الناس في المقاهي الموجودة في الهواء الطلق في كثير من البلدان التى كنا نزورها بانتظام ، فكان معدل تكرار اللمسات للمرفق ٢٢٠ لمسة فى الساعة في روما، و ١٤٢ لمسة فى الساعة في باريس، ٢٥ لمسة فى الساعة في سيدني، و٤ لمسات فى الساعة في نيويورك و« صفر » لمسة في الساعة في لندن وهذا يؤكد أن البريطانيين أو الألمان لا يشتمل تراثهم الخاص بهم على هذه النوعية من التواصل باللمسات، فهم أقل ميلا إلى لمس الآخرين، وبالتالي فلمسة المرفق تكون أكثر نجاحا معهم إلى حد كبير.

«إذا كنت من أصل ألماني أو بريطاني، فإنه يسهل التأثير عليك باللمس أكثر من أي شخص آخر.»

وبشكل عام ، وجدنا أن النساء كن أكثر عرضة بأربع مرات للاتصال باللمس من قبل النساء الأخريات عما هو الحال بين الرجال بعضهم البعض. وفي أماكن كثيرة، لم يسفر لمس شخص غريب فوق أو تحت المرفق عن نفس النتائج الإيجابية كما هو الحال مع اللمس المباشرللمرفق ، بل إن ذلك قد أدى إلى ردود فعل سلبية في كثير من الأحيان.كما أن القيام باللمس لأكثر من ثلاث ثوان، ينتج عنه رد فعل سلبي، حيث يؤدى ذلك بالشخص بالنظر فجأه إلى يدك بالأسفل ليرى مالذى تفعله بالضبط.

إلمس يديهم أيضا:

دراسة أخرى قامت من خلال أمناء المكتبات والذين تم الاتفاق معهم بأنهم كلما قاموا بإعطاء كتابا لأحد المقترضين ،قاموا بلمسة خفيفة على يد الشخص المقترض للكتاب. وفى خارج المكتبة ، تم عمل استقصاء على المقترضين وطرح أسئلة حول انطباعاتهم عن خدمة المكتبة المقدمة لهم.

وكان هؤلاء المقترضون الذين كانوا قد تعرضوا للمس قد قام بالرد على الأسئلة الاستقصائية بصورة أكثر إيجابية ، حيث أنهم ردوا على جميع الأ سئلة وكان من المرجح لهم تذكر ا سم أمين المكتبة. وكذلك ومن خلال الدرا سات التي أجريت في أ سواق ا لسوبر ماركت البريطانية، حيث تمت عملية لمس خفيفة للزبائن عندما كانوا يهمون بأخذ الباقى من نقودهم، ووجد أن ردود فعل العملاء كانت إيجابية بشكل مماثل للتجربة السابقة لأمين المكتبة. كما تم إجراء نفس التجربة في الولايات المتحدة الأمريكية مع النادلات الذين يستمدون الكثير من دخلهن من الإكراميات التى يعطيها لهن العملاء. وحققت النادلات اللاتى قمن بلمس مرفق أو يد العميل زيادة أكثر فى البقشيش بنسبة ٣٦ ٪ من العملاء الذكور الذين كانوا يتناولون الطعام فى هذا المطعم عنه فى حالة النادلات اللاتى لم يقمن بعملية اللمس تلك، كما زادت نسبة الإكراميات التى حصل عليها الجر سونات من الذكور بنسبة ٢٢ ٪ بغض النظر عن جنس العميل الذين كانوا يقومون بلمسه.

ثم إنك عندما تقابل شــخصًــا جديدا وتصــافحه، مع مد ذراعك اليسرــى، وإعطاؤه لمســة خفيفة على مرفقه أو يده أثناء مصافحتك له، وقيامك بترديد ا سمه للتأكيد بأنك سمعته بشكل صحيح ، ومراقبتك لرد فعله. إن كل تلك الأمور لا تجعل هذا الشـخص يشـعر بأنه شـخص مهم وحســب ، بل إنه يتيح لك تذكر اسـمه لاحقا من خلال ترديدك لاسمه فى الحال.

إن القيام بلمس المرفق واليد عندما يتم بشــكل حصـيف ، فإن من شــأنه الاســتيلاء على الاهتمام ، ويدعم من صورتك، ويرسخ المفاهيم لصالحك ، ويزيد من نفوذك الخاص على الآخرين، ويجعل الآخرين لا ينسون شخصيتك ،كما أنه يخلق انطباعات إيجابية لدى الجميع عنك.

ملخص

الطريقة التي تنظر إلى الأمر لن يشــكل فارقا، فأي عبور للأذرع إلي الجهة المقابلة من الجســم تعتبر ســلبية من جهه المتلقي والمرسل لها على حد سواء. حتى لو كنت تقوم بثني ذراعيك لسبب ما ، على سبيل المثال، شعورك بألم في الظهر، فسـوف لا تزال تبدو لمن يرونك على هذه الوضـعية ، كما لوكنت منغلقا على أفكارهم أو لديك تحفظات عليها. اتخذ قرارك الآن بعدم ممارسة تقاطع ذراعيك عبر جسدك وفي الفصول التالية سوف نظهر لكم ما يجب فعله للظهور بشخصية أكثر إيجابية، وفى صورة الواثقين من أنفسهم.



الفصل الخامس
الاختلافات الثقافية



كيف يفسر الشخص البريطانى، والألمانى، والأمريكي هذه الإشارة بالصورة

تخيل هذا المشـــهد - أنت تتجول فى منزل للنظر فى إمكانية شرائه،وقمت بفتح باب الحمام ، فتفاجئت برؤية امرأة تجلس عارية في حوض الاستحمام، فما هى توقعاتك لرد فعل تلك المرأة التى تفاجئت بوجودك أمامها ؟ المرأة البريطانية أو الأمريكية ستغطي صدرها بيد واحدة والمنطقة الحساسة فى جسدها باليد الأخرى، في حين أن المرأة السويدية ستغطي فقط أعضاءها التناسلية . ومن شأن المرأة المسلمة أن تقوم بتغطية وجهها فى هذا الموقف ، والمرأة من سومطرة ستغطي ركبتيها ، أما المرأة من جزر ساموا فهى سوف تقوم بتغطية سرتها فقط .

كنا نتناول البيتزا فى ذلك الوقت

ونحن نكتب هذا الفصل، كنا في البندقية، بإيطاليا نتحدث في مؤتمر حول الاختلافات الثقافية.وإذا لم نكن قد قمنا بالسفر لإيطاليا من قبل أبدا، لشعرنا بالصدمة مما رأيناه هناك. فجميع الحضارات بها طريق سير للمشاه على رصيف يكون على نفس الجانب من الطريق الذى تقود فيه سيارتك. وهذا يعني أنك إذا كنت بريطانيا أوأستراليا، أوجنوب أفريقيا أو نيوزيلنديا، فعليك أن تقود سيارتك وأن تسير إلى اليسار دوما. والنتيجة هي أنك ستجد أن الإيطاليين يصطدمون بك باستمرار وأنت تمشي على الرصيف لأنه جرت العادة أن يتم تفادى الأشخاص بأخذ خطوة إلى اليسار ، ولكن الإيطاليين يتفادون الشخص أمامهم بخطوة على اليمين، وبما أنكما ستكونان على نفس الجانب، فيحدث الاصطدام . ويمثل ارتداء نظارات الشمس في البلدان الأجنبية السبب الأكبر فى الاصطدام على رصيف المشاه ،لأن النظارات تحجب رؤيتك لعين الشخص الآخر، وبالتإلى لن تعرف إلى أين ينظر أو يتجه. ولكن الاصطدام بين المشاة لا يزال يعد وسيلة جديدة ومثيرة للاهتمام للتعرف على أشخاص جدد.

وكنت أيضا لتصاب بالذهول عندما تقوم بمصافحة أحد الإيطاليين لتقول له وداعا ، ولكن بدلا من أن يصافحك، ستحصل على قبلة على كلا وجنتيك.

«بينما كنت أغادر إيطاليا، قبلني رجل إيطالي على الخدين.وكنت أربط حذائي في ذلك الوقت.»

الممثل وكاتب السيناريو الأمريكي«وودي آلن WOODY ALLEN »

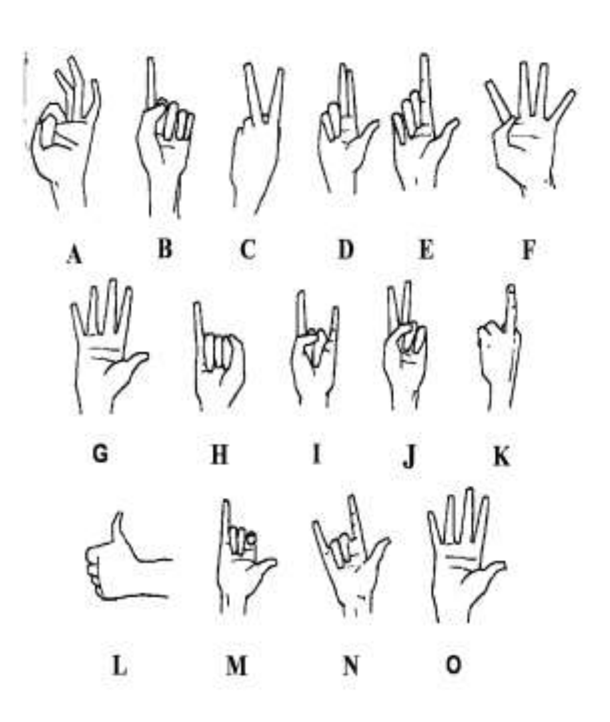
وعندما تتحدث مع الايطاليين المحليين، فسيبدو لك أنهم يقفون داخل المساحة أو الحيز الشخصي- الخاص بك، ويقومون بجذبك والإمساك بك بشكل مستمر ، ويتحدثون ناظرين إليك من الأعلى ، يصرخون في واقع الأمر، وهم يبدون غاضبين من كل شيء. ولكن هذه الأمور جزء طبيعي وعادي فى الاتصالات الإيطالية اليومية . لذلك ، فليس كل الأشياء في جميع الثقافات تعني نفس الشيء.

القيام بالتجربة الثقافية

والآن، ماهو مدى معرفتك بالاختلافات الثقافية في لغة الجسد؟ جرب هذه العملية، قم برفع يدك التى تستخدمها بشكل رئيسي لتشكل «الرقم خمسة» بأصابعك ، قم بذلك الآن. و الآن غير ذلك إلى الرقم اثنين. إذا كنت تنتمى إلى الحضارة الأنجلوسكسونية ، فهناك احتمال بنسبة ٩٦ ٪ أنك ستقوم بتشكيل الرقم اثنين مستخدما إصبعي الوسطى والسبابة. وإذا كنت أوروبيا ، فهناك احتمالية بنسبة ٩٤ أنك ستقوم بتشكيل الرقم اثنين مستخدما إصبعي الإبهام والسبابة. فالأوروبيون يقومون بالعد من الرقم واحد على إصبع الإبهام، ثم الرقم اثنين برفع إصبع السبابة، وثلاثة برفع الإصبع الأوسط، وهلم جرا.

أما الأنجلوساكسون ، فهم يرفعون إصبع السبابة أولا للإشارة إلى الرقم واحد ، ثم برفع الإصبع الأوسط انتهاء بالرقم خمسة على الإبهام.

والآن أنظر لإشارات اليد التالية ، وقم باستنتاج المعاني التى يمكن أن تشير إليها كل واحدة من تلك الإشارات . ولكل إجابة صحيحة تقوم بها ، سجل لنفسك نقطة واحدة ، وقم بخصم نقطة لكل إجابة تقوم بها لا تكون صحيحة. وسيتم سرد الإجابات الصحيحة بعد ذلك في أسفل الصفحة.



* الشكل A

فى أوروبا وشمال أمريكا :

تعنى « أو كيه OK» أو (جيد).

وفى منطقة البحر الأبيض المتوسط، وروسيا، والبرازيل، وتركيا لها المعانى التالية:

إشارة تدل على الإهانة الجنسية؛ رجل مثلي الجنس.

فى تونس، فرنسا، بلجيكا تعني:

صفر، عديم القيمة.

فى اليابان تعنى : نقود، عملات.

* الشكل B

فى الدول الغربية يعني: واحد، معذرة، الله على ما أقول شهيد، لا (للأطفال)

الشكل C

فى بريطانيا،أستراليا ونيوزيلندا، ومالطة تعني عليك اللعنة .

فى الولايات المتحدة تعني :الرقم اثنين

فى المانيا تعني : النصر

فى فرنسا تعني: السلام

فى روما القديمة تعني: يوليوس قيصر يطلب خمسة من البيرة.

* الشكل D

فى أوروبا: الرقم ثلاثة

فى الدول الكاثوليكية يعنى: مباركة

* الشكل E

أوروبا يعني الرقم اثنين

فى بريطانيا واستراليا ونيوزيلندا يعني: الرقم واحد

فى الولايات المتحدة الأمريكية : مناداة الجرسون!

فى اليابان : إهانة

* الشكل F

فى الدول الغربية: الرقم أربعة

فى اليابان : إهانة

* الشكل G

فى الدول الغربية: الرقم خمسة

فى أى مكان فى العالم: قف !

فى اليونان وتركيا: اذهب إلى الجحيم!

* الشكل H

فى منطقة البحر المتوسط: قضيبك صغير

فى جزر بالي: سيئ

فى اليابان: امرأة

فى جنوب أمريكا: نحيف

فى فرنسا: لا يمكنك أن تخدعنى

* الشكل I

فى منطقة البحر المتوسط: زوجتك غير مخلصة لك

مالطا وإيطاليا: حماية من الإصابة بعين الحسود (عندما يشار بها إلى عين شخص)

جنوب أمريكا: حماية من سوء الحظ (مع الدوران بتلك الأصابع)

الولايات المتحدة: شعار جامعه تكساس، شعار فريق « لونجهورن» لكرة القدم ب تكساس أيضا.

* الشكل J

فى اليونان: اذهب إلى الجحيم

فى الغرب: الرقم اثنين

* الشكل K

فى روما القديمة: عليك اللعنة!

فى الولايات المتحدة: اجلس على هذا - وتلفظ بحماقات

* الشكل L

أستراليا: اجلس على هذا! شخص غبي

فى شتى أنحاء العالم: جيد، أو كيه

فى اليونان: عليك اللعنة!

فى اليابان: رجل، الرقم خمسة

* الشكل M

في هاواي: ركوب الأمواج

في هولندا: هل تريد مشروبا؟

* الشكل N

في الولايات المتحدة: أنا أحبك

* الشكل O

في الغرب: الرقم عشرة ، أنا أستسلم

في اليونان: عليك اللعنة – مرتين!

بشكل منتشر حول العالم: أنا أقول الحقيقة

كيف كانت إجاباتك؟

أكثر من ٣٠ نقطة : توصف بأنك مسافر مطلع، و شخص منفتح وذو فكر واسع ، وشخص يمكنه التلاءم مع الجميع بغض النظر عن جنسياتهم وبلدانهم.

من٣٠ -١٥ نقطة : لديك شعورا يغلب عليك بأن الآخرين يتصرفون بشكل مختلف معك، وبقليل من التدريب ، يمكنك تحسين الفهم الذى لديك حاليا.

١٥ نقطة أو أقل : توصف بأنك تعتقد أن الجميع يفكرون بنفس طريقتك تماما. ولا يجب أن يتم إصدار جواز سفر لك أو حتى أن يسمح لك بالخروج من المنزل. فلديك فهم ساذج عن كون بقية العالم مختلفين عنك ، وتعتقد أن المواقيت ، وفصول السنة هى واحدة ومتماثلة في جميع أنحاء العالم. وربما كنت أمريكيا.

لماذا نصبح جميعا أمريكيين

نظرا للانتشار الواسع للتلفزيون والأفلام الأمريكية، فالأجيال الشابة من جميع الثقافات يعملون على تطوير شكل عام للغة الجسد المستمد من أمريكا الشمالية . على سبيل المثال ، فالاستراليون من الستينيات سوف يترجمون رفع الإصبع الذى يقوم به البريطانيون على أنه إهانة ،في حين أن الشباب الاسترالي أكثر ميلا لقراءته كرقم اثنين، و سوف يترجمون رفع الإصبع الوسطى على الطريقة الأمريكية على إنه يمثل شكلا رئيسيا من أشكال توجيه «الإهانة» .

ومعظم الدول الآن تتعرف على الإشارة الحلقية بالأصابع(OK) على أنها «موافق»، حتى لو لم تكن مستخدمة لديهم كتقليدا محليا.

الأطفال الصـغار في كل بلد من الذين يشـاهدون التلفزيون الآن يرتدون قبعات البيسـبول إلى الوراء ويصرـخون (هاســتا لا فيســتا بيبي (baby ،Hasta la vista ، حتى لو كان لا يفهمون الأســبانية (وهى كلمة تعني وداعا ياحبيبتي).

«التلفزيون الأمريكي هو السبب الرئيسي فى اختفاء الاختلافات الثقافية للغة الجسد .»

إن كلمة « تواليت» تختفي أيضا ببطء من اللغة الانجليزية لأن سكان أمريكا الشمالية، الذين هم رواد فى قطع الأخشاب، يخشون من نطق هذه الكلمة . فالشخص من أمريكا الشمالية سوف يسأل عن هذا المكان ويسميه « غرفة الاســتحمام Bathroom»، وهى كلمة تعنى المكان الذى به حوض للاســتحمام في أجزاء كثيرة من أوروبا أو يسألون عن الحمام باستخدام كلمة (بيت الراحة أو Rest Room)، لذلك يتم أخذهم إلى حيث توجد استراحة بها مقاعد للاســترخاء بدلا من الحمام نتيجة لســوء الفهم للكلمة، وفى إنجلترا،هناك مايســمى (بغرفة المســاحيق أو Powder room) والتى تحتوي على مرآة ومغسـلة، وهى مخصـصـة للفتيات الصـغيرات ، كما أن تلك الاسـتراحات تتواجد على الطرق السرـيعة في أوروبا. والأمريكي الشـمالي الذي يسـأل إلى (الاغتسـال) مسـتخدما كلمة (ووش أب Wash up) ، فمن المرجح أن يتم اقتياده بكل سرور إلى المطبخ، ويتم إعطاءه فوطة صغيرة ، ودعوته لغسل الأطباق.

الأسس الثقافية هى تقريبا نفسها فى كل مكان:

كما نوقش في الفصــل ٣، فتعبيرات الوجه والابتســامات لها نفس المعاني عند الناس في كل مكان تقريبا. وأوضــح (بول إيكمان (Paul Ekman من جامعة كاليفورنيا في سان فرانسيسكو من خلال صور تعبر عن مشاعر السعادة والغضــب والخوف والحزن والاشــمئزاز والمفاجأة للناس في ٢١ ثقافة مختلفة، ووجد أنه في كل حالة من حالات المشــاعر المذكورة، كان هناك اتفاق من الغالبية العظمى في كل بلد حول الصــور التى تظهر الســعادة والحزن والاشمئزاز.

وكان هناك اتفاق من سكان ٢٠ دولة من أصل ٢١ دولة بشأن تعبيرات المفاجأة أو الدهشة، واتفق ١٩ من أصل ٢١ دولة على تعبيرات الخوف، أما بالنسبة لتعبيرات الغضب فقد اتفقت فيها ١٨ دولة من أصل ال ٢١ دولة موضوع الدراسة. ومن أهم الفروقات الثقافية التي وجدت كانت فى اليابان، حيث تم وصف الصور المعبرة عن الخوف بأنها تعبر عن الدهشة.

وذهب « إيكمان» أيضــا إلى غينيا الجديدة لدراســة ثقافة القبائل الجنوبية والناس من قبيلة تســمى داني من مقاطعة إيريان الغربية والذين كانوا معزولين عن بقية العالم. وســجل نفس النتائج، والاســتثناء الوحيد كان مثلما حدث مع اليابانيين، فهذه الثقافات لا يمكن أن تميز الخوف من الدهشة.

ثم قام بتصــوير هؤلاء الناس من العصرــ الحجري وهم يظهرون التعبيرات نفســها ومن ثم قام بعرضــها على الأمريكيين الذين حددوها جميعا بشكل صحيح، مما يثبت أن معاني الإبتسام وتعابير الوجه هى عالمية.

وقد تجلى أيضــا حقيقة أن التعبيرات فطرية في البشرـ من قبل الدكتورة) ليندا كامراس **Dr Linda Camras**) من جامعة دي بول في شـــيكاغو. وقالت إنها قامت بقياس اســـتجابات الوجه لأطفال رضـــع يابانيين وأمريكيين باستخدام أسلوب قياس يسمى «نظام ترميز حركة الوجه» (اوستر – روزنشتاين **Oster&Rosenstein** عام١٩٩١).

و يمكن للباحثين من خلال هذا النظام ، من تسـجيل وفصـل تعبيرات الوجه للأطفال الرضـع ، ووجد الباحثون أن الرضع اليابانيين والأمريكيين على حد سواء قاموا بعرض وإظهار نفس التعابير العاطفية بالضبط .

وحتى الآن في هذا الكتاب ، فقد ركزنا على لغة الجســـد التي هى شـــائعة عموما في معظم أنحاء العالم. أكبر الاختلافات الثقافية موجودة أ سا سا في ما يتعلق بالحيز الشخصى، والتوا صل البصري، وتواتر اللمس والإيماءات التى تنطوى على إهانة. ومن أكثر المناطق التي لديها عدد من الإ شارات المحلية المختلفة هى الدول العربية، وأجزاء من آسـيا واليابان. وبما أن فهم الاختلافات الثقافية واسـع جدا وهو موضـوع لا يمكن أن نسرـده في فصـل واحد من هذا الكتاب، لذلك نحن سوف نتمسك بالأمور الأساسية التي من المحتمل أن تراها في الخارج.



إذا قام رجل ســـعودى بالإمســـاك بيد رجل آخر فى الطريق العام، فهذا يشـــير إلى الاحترام المتبادل بين هذين الشخصين، ولكن لا تجرب أن تفعل ذلك وأنت فى أستراليا،تكساس، ليفربول، أو إنكلترا

الاختلافات فى التحية

الاختلافات فى المصـــافحة يمكن أن تجعل بعض اللقاءات محرجة أو أن تؤدى لمواقف مضـحكة بين الحضـــارات المختلفة. فالبريطانيون والإســـتراليون، والنيوزيلنديون والألمان والأمريكيون عادة مايشـــدون على يدك عند بداية الاجتماع ، ومرة أخرى عند المغادرة. ومعظم الثقافات الأوروبية يـصافحون بعـضهم عدة مرات في اليوم الواحد، وقد لاحظنا بعض الفرنسيين وهم يقومون بالمصافحات لمدة إجمالية تصل إلى ٣٠ دقيقة يوميا. أما الهنود والآسيويون

والثقافات العربية ، فقد يستمرون فى الإمساك بيدك حتى بعد انتهاء المصافحة. الألمان والفرنسيون يقومون بهز يدك عند المصافحة لمرة واحدة أو اثنتين يليها الإمساك بيدك لوقت قصير، في حين أن البريطانيين يقومون بهز يدك من ٣ -٥ مرات مقارنة مع الأمريكيين الذين يقومون بهز يدك من ٥ إلى ٧ هزات.

وهذا يكون مثيرا للمضحك خاصة في المؤتمرات الدولية عندما تتصافح مجموعات مختلفة من المندوبين الذين يصابوا جميعا بالدهشة من المصافحات الأخرى. فشتان بين مصافحة الأمريكيين الذين يصافحون بعدد كبير من الهزات لليد، والألمان، الذين يهزون اليد لمرة واحدة. فالبنسبة للألمان ، يظهر الأمريكيون بمظهر من يقوم باستخدام منفاخ لملأ سرير بالهواء.

عندما يتعلق الأمر بالتحية بقبلة على الخد ، نجد أن الدول الاسكندنافية يكتفون بقبلة واحدة، ويفضل غالبية الفرنسيين قبلتان، في حين أن الهولنديين والبلجيكيين والعرب يفضلون القبلة الثلاثية. وتكون هناك حالة من الارتباك باستمرار بين الاستراليين والنيوزيلنديين والأمريكيين حول تحية بعضهم بالقبلات ، فقد ترتطم أنوفهم ببعض وهم يحاولون تلمس طريقهم من خد إلى آخر. ويتجنب البريطانيون التقبيل عندما تكون راجعا للخلف ، أو سيقدمون مفاجأة لك من خلال قبلة أوروبية مزدوجة على خديك. وفي كتابه (نظرة من مؤتمر القمة) ، يروي السير أدموند هيلاري Sir Edmond Hillary ، أنه وعند وصوله إلى قمه جبل إيفيرست، قام بمقابلة (شيربا تينزينج نورجاي Sherpa Tenzing Norgay وقام بمصافحته بالطريقة التقليدية البريطانية، كمصافحة لتهنئته. ولكن تينزينج قفز إلى الأمام واحتضنه وقبله - وهى التحية المميزة لسكان التبت.

عندما تتصادم ثقافة ما ....بثقافة أخرى

عندما يتحدث الايطاليون فهم يبقون أيديهم مرتفعة للأعلى كوسيلة للإمساك بمبادرة الكلام فى المحادثات فأثناء محادثتك لأحد الإيطاليين تلاحظ أنه سيقوم بلمس ذراعك بشكل ودى ، وماهى إلا وسيلة لمنع المستمع من رفع يديه وأخذ الكلمة منه. ولمقاطعة حديث أحد الإيطاليين، فإنه يتوجب عليك الإمساك بيديه في الهواء وإنزالها للأسفل. وعلى سبيل المقارنة فالألمان والبريطانيون يبدون كما لو كانوا مشلولين تماما ومتهيبين عندما يحاولون التحدث مع الإيطاليين ، أما الفرنسيين ، فنادرا ما يحصلون على فرصة أساسا للتحدث مع الأشخاص الإيطاليين. فالفرنسيون يستخدمون اليدين فقط عندما يتحدثون، والإيطاليون يستخدمون كامل الذراع والجسم فى محادثاتهم، في حين أن البريطانيين والألمان يقفون وقفة مشدودة أو ما يطلق عليها وقفة « انتباه».

عندما يتعلق الأمر بممارسة الأعمال التجارية الدولية ، وارتداء الملابس الأنيقة، ووضع سابق أعمال ممتازة وتقديم العروض الجيدة ، كلها أمور يمكن أن تذهب أدراج الرياح بسبب إحدى اللفتات الصغيرة، وتؤدى فى النهاية إلى فشل الصفقة برمتها. ولقد قمنا ببحث في ٤٢ من البلدان ، وأوضحت نتائج تلك الدراسة أن الأمريكيين الشماليين هم أقل الناس من حيث الحساسية الثقافية، ويأتى البريطانيون في المرتبة الثانية التى تليها.

ونظرا لأن ٨٦ ٪ من الأمريكيين الشـماليين لا يملكون جوازات سـفر، فيترتب على ذلك أنهم سـيكونون أكثر الناس جهلا بعادات لغة الجسد عالميا. وحتى جورج دبليو بوش الذى تقدم بطلب للحصول على جواز سفر بعد أن أصبح رئيسـا للولايات المتحدة حتى يتمكن من السـفر إلى الخارج. وبالمقابل ، نجد أن البريطانيين يحبون السـفر وعلى نطاق واسـع،ولكنهم يفضـلون أن يقوم الجميع من حولهم باسـتخدام إشـارات الجسـد البريطانية، وأن يتحدثوا الإنجليزية ويقدمون لهم السمك وشرائح البطاطس.

معظم الثقافات الأجنبية لا تتوقع منك أن تتعلم لغتهم ،ولكنهم يكونون معجبين للغاية بالمسـافر الذي كرس بعض من الوقت لمعرفة واسـتخدام لغة الجسـد المحلية للبلد التى يزورها. فهذا يوصـل لهم رسـالة مفادها احترام ثقافتهم.

الشفاه العلوية المزمومة للإنجليز:

تتعلق هذه الإشارة بجعل الشفاه « مزمومة » وذلك للسيطرة على تعبيرات الوجه والمشاعر بحيث يتم تقليلها بقدر الإمكان من الظهور للعيان . بهذه الطريقة يمكن للإنكليز إعطاء الانطباع بأنهم في أعلى حالات السـيطرة على مشـاعرهم. فعندما قام كل من الأمراء) فيليب) و (تشـارلز) و (وليام) و(هاري) بالسـير وراء نعش الأميرة (ديانا) في عام ١٩٩٧، فهم جميعا ر سموا على وجوههم هذا التعبير بزم الشفاه العلوية، أما بالنسبة للكثيرين في العالم من غير البريطانيين،فقد ترجموا تلك الإشارة بفقدان مشاعرهم حول وفاة ديانا.

وكان هنري الثامن مشـهورا برسـم هذا التعبير المزموم لشـفتيه، وكان لديه فم صـغير وعندما يقوم بشـد شـفته العليا لرسـم بورتريه له ، كان فمه يبدو أكثر صـغرا. وأدت هذه العادة إلى أن تكون هذه الإشـارة بفم صـغير هى الإشارة السائدة بين الإنكليز فى القرن السادس عشر، حيث كان لها مدلول يعبر عن رفعة الشأن. إن زم الشفتين هو تعبيرما يزال مستخدما اليوم من قبل الشعب الإنجليزي عندما يشعرون أنهم يتعرضون للترهيب من قبل أناس أدنى فى المنزلة، وغالبا ما يصاحب هذه اللفتة البربشة بالعين.



جعل هنري الثامن من هذه اللفتة إشارة عالية الشعبية تدلل على رفعة الشأن ، وذلك بسبب فمه الصغير والعديد من البريطانيين والأمريكيين العصريين لا يزالون يستخدمونها.

اليابانيون

إن المنطقة الوحيدة التي ليس بها مصافحات، أو تقبيل أوعناق هى اليابان، حيث يعتبر اليابانيون هذه النوعية من الاتصال الجسدي - غير مهذبة. وينحني الشعب الياباني عند اجتماعهم بك لأول مرة ، فالشخص الأرفع شأنا ينحني بشكل أقل ، أما الشخص الأقل شأنا فهو ينحني أكثر. وفي الاجتماع الأول ، يتم تبادل بطاقات العمل ، لمعرفة منزلة الشخص وأهميته ، وبالتالي يتم الانحناء له بالشكل الذى يناسب قدره ومنزلته.

«في اليابان ، تأكد من أن حذائك طاهرا نظيفا وبحالة جيدة. ففي كل مرة ينحني لك اليابانيون، سوف يتفقدونه».

إن الاستماع إلى شخص على الطريقة اليابانية ما ينطوي على الابتسام المتكرر له مع الإيماء بالرأس، مصاحبا لإصدار بعض الأصوات المهذبة، وهو أمر ليس له مثيل يوازيه في اللغات الأخرى. والفكرة هي أن يشجعك على الاستمرار في الحديث ولكن كثيرا ما يساء تفسير هذا من قبل الغربيين ،والأوروبيين ويفهمونه على أنه اتفاق. فالإيماء بالرأس يعتبر تقريبا إشارة عالمية تعني «نعم»، باستثناء الشعب البلغارى الذين يستخدمون هذه اللفتة، للدلالة على «لا» أو عدم الموافقة، واليابانيون يستخدمونها لإظهار الأدب والاحترام لك فقط. فإذا قلت شيئا لأحد اليابانيين وكان لا يتفق معك فيه، فانه سيستمر فى قول كلمة (نعم) - أو كلمة هاي Hai باليابانية (لمجرد تشجيعك على الاستمرار فى حديثك. » إن (نعم) باليابانية عادة ما تعني(نعم، لقد سمعتك) وليس(نعم، أنا أتفق معك). على سبيل المثال ،إذا قلت لشخص ياباني أنت توافق، أليس كذلك؟ فانه سوف يومئ برأسه ويقول «نعم» على الرغم من أنه قد لا يوافق على ذلك. ففي سياق اللغة اليابانية، فهذا يعني (نعم، أنت على صواب – أنا لا أوافق).

فاليابانيون مهتمون بأمور تعمل على حفظ ماء الوجه ، ووضع مجموعة من القواعد لمنع سير الأمور بشكل خاطئ ، لذلك فعليك أن تتجنب قول كلمه (لا) أمامهم، أو أن تقوم بطرح أسئلة يكون الجواب عليها بالرفض أى كلمة (لا). ويكون اليابانيون أقرب لقول كلمة لا، باستخدامهم لجملة مثل (إنه من الصعب جدا) ، وكذلك لو سمعت أحد اليابانيين يقول (سوف أقوم بدراسة الأمر بإيجابية)، فهو يعني في حقيقة الأمر، (دعنا ننسى كل شيء والعودة إلى المنزل).

أيها الخنزير القذر المقرف ! » - تمخط الأنف

يقوم الأوروبيون والغربيون بالتمخط في منديل لليد أو المناديل الورقية في حين أن الآسيويين و اليابانيين يبصقون أو يطلقون أصواتا كالشخير. وكلا النوعين من الناس ينظر لسلوك الآخر على أنه مثير للاشمئزاز. وهذه الفروقات الثقافية الكبيرة هى نتيجة مباشرة للسرعة التى كان ينتشر بها مرض السل في القرون الماضية. في أوروبا ، كان مرض السل يماثل مرض الإيدز في عصرنا الحالى -وهو المرض الذي كان الأمل في البقاء على قيد الحياة للمصاب به ضئيلا ،

وقامت الحكومات بتوجيه الناس إلى ضرورة التمخط بأنوفهم لتجنب المزيد من انتشار المرض. هذا هو السبب في رد فعل الغربيين بالقيام بالبصق بكثرة - ولكن بصاق الشخص يمكن أن ينشر مرض السل حوله ، لذلك فقد أصيب الناس بالهلع من هذا الاحتمال لأن الأمر سيكون مشابهًا بانتشار مرض الإيدز عن طريق البصاق.

«تمخط الأنف حديثا هو نتيجة وباء سابق لمرض السل».

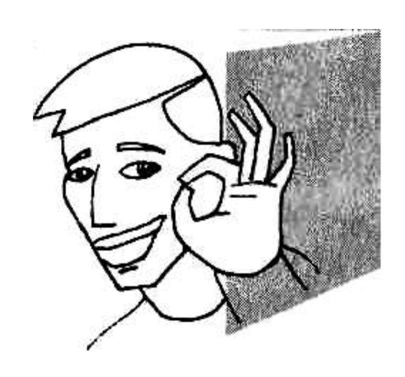
إذا كان السل قد سبب مشكلة في بلدان الشرق، فإن رد الفعل الثقافي سيكون هو نفسه فى بلدان الغرب. ونتيجة لذلك يشعر الياباني بالفزع عندما يقوم شخص ما بإخراج منديل، ويتمخط بأنفه فى ذلك المنديل، ويضعه مرة أخرى في جيبه أو في كمه فى بعض الأحيان! واليابانيون لا يشـعرون بالرضـا عن هذه العادة الإنجليزية من قيام الرجال بوضـع منديل في جيب السـترة من الأعلى. وهذا يعادل بالنسـبة لهم أن تقوم بجعل لفة من ورق التواليت تتدلى بفخر من جيبك، دليلا على استعدادك لاستخدامها. ويعتقد الآسيويون ، أنه من الصحي القيام بالبصق ، وهى عادة مثيرة للاشـمئزاز عند الغربيين والأوروبيين. هذا هو السـبب في إمكانية فشـل اجتماعات العمل بين الغربيين والأوروبيين عندما يكون الجميع مصابين بالبرد. لذلك حاول ألا تشعر بالضيق من قبل الآسيويين الذين يبصقون أو يصدرون أصواتا كالشخير، ولا تقم أبدا بتمخيط أنفك أمام شخص ياباني.

أكثر ٣ إيماءات شائعة عبر الثقافات

دعونا نتفحص التفسـيرات الثقافية والآثار المترتبة على ثلاث حركات باليد مشـتركة بينهم، الحلقة، رفع الإبهام إلى أعلى ، والإشارة بحرف «V» بالإنجليزية.

الحلقة:

كانت هذه الإشارة من الإشارات الشعبية في الولايات المتحدة خلال أوائل القرن التاسع عشر من قبل الصحف التي كانت قد بدءت القيام بأشـياء مجنونة مثل اسـتخدام الأحرف الأولى لاختصـار العبارات الشـائعة بين الناس. وهناك وجهات نظر مختلفة حول معنى الحروف الأولى لكلمة OK بالإنجليزية »، فالبعض يقول : إنها جاءت من كلمة «All Correct» بمعنى (كله تمام) والتى كان يتم تهجئتها بشـكل خاطئ فى القديم فكانت تكتب « Oil Korrect»، بينما البعض الآخر يقولون : إنها عكس كلمة « الضربة القاضية» وهى كلمة« Knoch-out» بالإنجليزية واختصارها KO.



إشـارة بالأصـابع على شـكل حروف «OK» كما بالصـورة تعنى «الأمور على مايرام» عند الغربيين، وتعنى النقود عند اليابانيين، وتعني « صفر» عند الفرنسيين، أما بالنسبة إلى « الأتراك» و«البرازيليين» فهذه الإشارة تمثل « إهانة».

نظرية أخرى منتشرــة بشــأن تلك الإشــارة الحلقية هى أنها اختصــار لبلدة تســمى (أولد كيندرهوك القديمة Kinderhook)، وهى مهد الرئيس الأمريكي في القرن التاســع عشرــ الذي كتب شــعارا لحملته من الأحرف الأولى لتلك البلد . فمن الواضح أن الحلقة تمثل الحرف (O) في إشارة «OK». . إن معنى إشارة «OK» » أو (موافق) هى شـائعة في جميع البلدان الناطقة باللغة الإنجليزية ومعناها ينتشرـ بسرعة في كل مكان بسـبب التلفزيون والسـينما الأمريكية ، لكنه له أصول ومعاني أخرى في بعض الأماكن من البلدان الأخرى . على سبيل المثال ، في فرنسا وبلجيكا فهذا الرمز يعني أيضا «صفر»أو «لا شيء».

في باريس مســاء وفى أحد المطاعم ، وبعد أن قام النادل بإرشــادنا لطاولتنا ، وتســاءل قائلا : هل الطاولة OK بالنسـبة لكم؟ فقمنا بعمل إشـارة OK له بأيدينا بمعنى أننا موافقون عليها ، فأجاب : حسـنا، إذا كنتم لا ترغبون في ذلك فسـوف أوجد لكم طاولة أخرى... وبعبارة أخرى، فلقد قام هذا النادل بتفسـير تلك الإشـارة ب OK على أنها تعني إشارة إلى (صفر) أو أن الطاولة لا قيمة لها بالنسبة لنا.

«استخدم إشارة OK (بمعنى موافق أو تمام) لتخبر شخصا فرنسيا أنه يطهو بشكل رائع وغالبا فسوف يعمل على أن يرميك بالخارج.

في اليابان يمكن أن تعني تلك الإشــارة («المال»)، وإذا كنت تمارس الأعمال التجارية في اليابان وقمت بعمل هذه العلامة«OK» بيديك، فقد يعتقد اليابانيون أنك تطلب منهم رشــوة. وفي بعض بلدان البحر الأبيض المتوســط تستخدم للإشارة إلى

(فتحة بالجسم)، وغالبا ما تستخدم لوصف رجل ما بأنه (مثلي الجنس) أو من جنس ثالث (مخنث).

ولو قمت بعمل تلك إشــارة (OK) أمام رجل يوناني ، فقد يعتقد أنك تشــير إليه بأنه مثلي الجنس، في حين أن الترك قد يعتقدون أنك تدعوه(بفتحة الشرــج أو كلمة arsehole بالإنجليزية. هى حالة نادرة في البلدان العربية، حيث يتم استخدامها كإشارة إما للتهديد أو بوصفها فاحشة.

في عام ١٩٥٠ ، وقبل أن يصبح رئيسا، زار (ريتشارد نيكسون) أمريكا اللاتينية في جولة ودية في محاولة لرأب الصدع في العلاقات المتوترة مع الســكان المحليين. وعندما هم بالخروج من طائرته قام بتشــكيل علامة OK الأمريكية بأصــابعه للحشود المنتظرة ، وكانت مفاجأة له أن بدأت الحشود بإطلاق صيحات الاستهجان ، وكان جهله بعادات لغة الجسد المحلية فى تلك البلاد، جعل هذه الحشود تقرأ إشارة نيكسون (OK) على أنها (أنتم جميعا حفنة من فتحات الشرج).

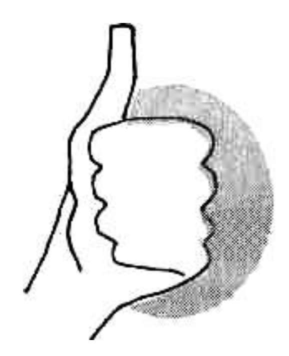
«إذا كنت ممن يسافرون حول العالم ، فأسلم شيء هو أن تسأل دائما السكان المحليين أن يعلموك بالإشارات التى تعنى الإهانة فى بلادهم لتجنبها أي موقف قد يسبب لك إحراجا.

رفع الإبهام إلى الأعلى:

في الأماكن التي لديها نفوذ بريطاني قوي، مثل أستراليا والولايات المتحدة وجنوب أفريقيا وسنغافورة ونيوزيلندا ، تعنى هذه الإشـارة برفع الإبهام إلى أعلى ثلاثة معان : أنها تسـتخدم عادة من قبل المتنقلين على الطرق بطريقة (الأوتوسـتوب) حيث يشـيرون للسـيارات المارة برفع إبهام اليد اليسرى لتقلهم إلى حيث يريدون ، ولكن عندما يرفع الإبهام ويتم تحريكه بشكل حاد ، فهو يصبح إهانة، بمعنى (خذ هذا) أو (اجلس على هذا). وفي بعض البلدان ، مثل اليونان، فتوجيه الإبهام إلى الأمام معناه الرئيسي هو (أحشر هذا)!

«تجنب إيقاف السيارات بطريقة (الأوتوستوب) برفع إبهام اليد اليسرى فى اليونان»

وكما أوضحنا سالفا، فحين يقوم الأوروبيون بالعد من ١إلى ٥، فهم يستخدمون الإبهام للإشارة إلى الرقم «واحد»، ثم السبابة للإشارة إلى الرقم «اثنين»، في حين أن معظم الناس الناطقين بالإنكليزية يعدون على السبابة أولا للإشارة للرقم (واحد) ثم يمثل الأصبع الأوسط الرقم (اثنين)، وفى هذه الحالة فسوف يمثل الإبهام العدد «(خمسة).

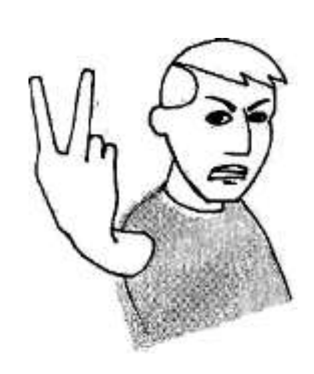


هذه الإشارة يمكن ان تعني «جيد»، «واحد»،
«لك حتى» أو «اجلس على هذا» وذلك حسب المكان الذي تعيش فيه

بما أن الرقم (١) هو الأقوى من ناحية استخدامه للتدليل على السـلطة ، ويمكن رؤية متدليا من الجيوب،والصـدريات فى الملابس. كما يسـتخدم الإبهام، بالاشـتراك مع لفتات أخرى، كإشـارة على الهيمنة ، والتفوق ؛ أوفي الحالات التي يريد بها بعض الأشـخاص أن يجعلونا (تحت تصرفهم) . ويشـار بالإبهام دون الأصـابع الأخرى أيضا نظرا لقوته البدنية المميزة له.

الإشارة بالأصابع بحرف V

هذه الإشـارة شـائعة في أسـتراليا ونيوزيلندا وبريطانيا العظمى وهى تحمل معنى الإهانة. واسـتخدم ونسـتون تشرـشـل علامة (V) تلك على أنها علامة « النصر» خلال الحرب العالمية الثانية،وكان عندما يتم الإشـارة بهذه العلامة، تكون راحة اليد متجهه للخارج، ولكن عندما يشير الشخص بها وراحة يده مقابلة لوجهه هو شخصيا فهى تدل على الإهانة الفاحشة.



هذه يمكن أن تعني الرقم (٢) للأمريكيين ،
وعلامة النصر للألمان، وإهانة لدى البريطانيين

ويمكن أن نتتبع أصول هذ الإشارة لنصل إلى قرون كان فيها الرماة يستخدمون هذين الإصبعين لإطلاق سهامهم. وكان الرامى بالسهم الماهر يفضل أن يتم أسره ومن ثم إعدامه، على أن يقوم أحدهم بقطع هذين الإصبعين منه. وسرعان ما أصبحت تستخدم علامة (V) كإشارة في المعركة من قبل البريطانيين يشيرون بها لأعدائهم كما لو كانوا يقولون لهم:« مازلنا نحتفظ بأصابعنا المستخدمة فى إطلاق النار».

ومع ذلك، وفي أجزاء من أوروبا، لا تزال هذه الإشارة مع راحة اليد موجهه للداخل

(فى مواجهه من يقوم بها) تعنى «الانتصار» لذلك، فإن الإنكليزي الذي يستخدمها ليهين بها شخص ألمانى ، فإنه قد يترك هذا الألماني وهو يظن أنه حصل على جائزة.

هذه الإشارة الآن تعني أيضا الرقم اثنين في بعض أجزاء أوروبا، وإذا كان الشخص الأوروبي الذى تمت إهانته بهذه الإشارة يعمل (نادلا)، فقد يستجيب النادل لهذه الإشارة من الإنكليزي ، أو الأمريكانى أو الأسترالي بإعطائه قدحين من البيرة.

هل تقوم باللمس أم لا؟

إن الحكم بأن شخصا ما تمت إهانته عن طريق « لمسه» خلال محادثته معك هو أمر يعتمد على ثقافته هو. على سبيل المثال ، فالفرنسيون والإيطاليون يحبون لمسك باستمرار كلما تحدثوا، في حين أن البريطانيين يفضلون عدم اللمس في أي وقت إلا إذا كان ذلك في مجال الرياضة وأمام جمهور كبير.فالاحتضان الحميم الذى يقوم به الرياضيون البريطانيون والاستراليون و النيوزيلنديون هو سلوك تعلموه من الرياضيين بأمريكا الجنوبية الذين يقومون بتقبيل بعضهم البعض بعد تسجيل هدفا فى مرمى الخصم ، ويستمر هذا السلوك الحميم للاعبين من أمريكا الجنوبية حتى في غرف خلع الملابس.أما الأستراليون، والبريطانيون عندما يتركون الملعب، فإنهم يعودون إلى رفع أيديهم عن الآخرين – وإلا فقد يتعرضون للمساءلة.

«سوف يلمس الرجال البريطانيون بعضهم البعض فقط في حقل الرياضة عندما يسجل شخص نقطة أوهدفا ثم قد تنهال القبلات والأحضان. ولكن جرب ذلك السلوك في حانة وسترى ما سيحدث».

ودرس الدكتور) كين كوبر (Dr Ken Cooper أيضـــا مدى تكرار هذا النوع من الاتصـــال في عدد من البلدان وسجل النتائج التالية للتلامس في الساعة الواحدة - بورتوريكو ١٨٠، باريس ١١٠، ولاية فلوريدا ٢ ، لندن (صفر).

ومن خلال أبحاثنا وتجربتنا الـشخـصية، نقدم هنا حـسابات خاصة بالأماكن حيث التى يكون اللمس فيها مقبولا من عدمه :

لا تلمس	يمكنك اللمس
ألمانيا	الهند
اليابان	تركيا
إنكلترا	فرنسا
الولايات المتحدة الأمريكية وكندا	إيطاليا
استراليا	اليونان
نيوزيلندا	أسبانيا
استونيا	الشرق الأوسط
البرتغال	أجزاء من آسيا
شمال أوروبا	روسيا
الدول الإسكندنافية	

كيف تسيء لثقافة الآخرين:

عندما يتعلق الأمر الإساءة للثقافات الأخرى دون قصد ، فإن الأمريكيين عادة ما يأخذون الجائزة الأولى فى تلك الإســاءات. وكما ذكرنا، فإن معظم الأميركيين لا يملكون جوازات ســفر ويعتقدون أن بقية العالم يفكر مثلهم ، بل ويريدون أن يكونوا مثلهم. هنا صورة لجورج دبليو بوش يستخدم إشارة يتخذها فريق كرة القدم الأمريكي المسمى ب(تكســاس طويل القرن Long-Horn Texas)، حيث إن بوش من أشـد المشـجعين لهذا الفريق. و رفع إصـبعي السبابة والخنصر يمثل قرني الثور ، وهى إشارة كروية متعارف عليها من معظم الأمريكيين.





عرض هذه الإشارة فى كرة القدم الأمريكية يعد جريمة نكراء في إيطاليا

في إيطاليا تعرف هذه الإشارة باسم (الديوث) وتستخدم لإخبار رجل أن رجالا آخرين يطارحون زوجته الغرام. في عام ١٩٨٥، ألقي القبض على خمسة من الأمريكيين في روما للرقص بابتهاج وهم يستخدمون هذه الإشارة خارج الفاتيكان بعد أنباء عن فوز كبير لفريق (القرون الطويلة) في الولايات المتحدة. وعلى ما يبدو لم يكن البابا راض عن ذلك الأمر.

ملخص:

يمارس الناس الأعمال التجارية مع الآخرين ممن يجعلونهم يشعرون بالراحة ويتعلق الأمر بمدى الإخلاص وحسن الخلق. وعند دخولك لبلد أجنبي، ركز على الحد من التوسع فى لغة جسدك حتى تكون لديك فرصة لمراقبة لغة الجسد الخاصة بالسكان المحليين فى البلد الذى تزوره.

وهناك طريقة بسيطة لمعرفة وفهم الاختلافات الثقافية للغة الجسد تتمثل فى تسجيل العديد من الأفلام الأجنبية وإعادة مشاهدتها بدون سماع الصوت أو الحوار الدائر بين الأشخاص فيها ، و لا تقم بقراءة الترجمة. حاول معرفة ما يحدث ، ثم قم مرة أخرى بالمشاهدة وقراءة الترجمة للتحقق من مدى دقتك فى الحكم على الأمور.

«إذا كنت غير متأكد من كيفية أن تكون مهذبا في ثقافة شخص آخر، اطلب من السكان المحليين أن يبينوا لك كيف تتم الأمور عندهم».

إن سوء التفسير الثقافي للإ شارات يؤدى إلى نتائج محرجة وينبغي دائما النظر في خلفية الشخص قبل القفز إلى استنتاجات حول معنى لغة الجسد والإشارات الخاصة به أو بها. فإذا كنت تسافر بانتظام عبر العالم، نوصيك بقراءة كتاب عن الإيماءات والإشارات الذى وضعه الكاتب (روجر آكستل (Roger-Axtell المسمى ب: (المباح والمحظور من لغة الجسد حول العالم) (جون وايلي وأولاده).

فقد قام (آكستل) بتوضيح ٧٠٠٠٠ من الإ شارات المادية المختلفة والعادات العالمية ، كما يوضح لك فى هذا الكتاب كيفية القيام بأعمال تجارية في معظم الثقافات للبلدان المختلفة.



الفصل السادس
الإشارات باليد والإبهام



(نابليون في مكتبه) التي كتبها جاك لويس ديفيد، ١٨١٢، تظهر الرئيس الفرنسي في وقفته الشهيرة أكان يعانى فى الواقع من القرحة الهضمية أم كان فقط يستمتع بوقته؟

تحتوى يد الإنسان على٢٧ من العظام الصغيرة، بما في ذلك ثمانية على شكل عظام حصوية في المعصم ، وهى التى ترتبط معا عن طريق شبكة من الأربطة

و العشرات من العضلات الصغيرة لتحريك المفاصل. وقد لاحظ العلماء أن هناك وصلات عصبية بشكل كبير بين اليدين والمخ ،عنه بين المخ و أي أجزاء أخرى من جسم الإنسان، وحتى الإشارات والوضعيات التي نتخذها بأيدينا تعد مؤشرا قويا على حالتنا العاطفية. ولأننا عادة ما نقوم بالاحتفاظ بأيدينا أمام الجسم ، فمن السهل رؤية وملاحظة هذه الإشارات ، ومعظمنا يكون لديه عدة وضعيات ليده والتي يستخدمها باستمرار وتكون مثل علامة مميزة لصيقة به .

على سبيل المثال ، وعندما يرد ذكر ا سم «نابليون » فسوف يصف الجميع رجلاً يدس يده في معطفه مع إبهامه مشيرا صعودا ، كما قد يتطوع البعض فى اختلاق نظرية أو نكات فظة حول سبب إشارة نابليون هذه.و تشمل هذه التعليقات مايلي : كان لديه قرحة في المعدة، أوكان يملأ ساعته؛ إنه مرض جلدي، وكان سلوكا غير مهذب في عصره أن

تضع يديك في جيوبك، أو أنه كان يعاني من سرطان الثدي، أو أنه كانت له يد مشوهة، وأنه كان يحتفظ بمنديل معطرة في سترته والتي يقوم بشمها أحيانا؛ كان يلهو مع نفسه، وأن الرسامين لا يحبون رسم الأيدي.

القصة الحقيقية هي أنه في ١٧٣٨، أي قبل تاريخ ولادة نابليون، قام (فرانسوا نيفيلون **François Nivelon** ، بنشر كتاب عن السلوك المتميز واصفا هذه الوضعية كما يلي... «الاحتفاظ باليد في الداخل كانت من الوضعيات الشائعة عند تنشأة الرجال ومؤشرا على الجرأة الرجولية، الممتزجة بالتواضع. وعندما رأي نابليون بعد ذلك تلك اللوحة قال للفنان الذى يقوم بر سمه، «لقد فهمتني، يا عزيزي ديفيد». لذا فقد كانت تلك الو ضعية إ شارة يق صد من خلالها نابليون توصيل رسالة تدلل على « جرأته» و«تواضعه» بسبب تأثره بتلك اللوحة.

وتظهر كتب التاريخ أن تلك الوضعية لنابليون لم تكن ضمن وضعياته المرجعية التى يمارسها فى حياته العادية - في الواقع-، بل إنه لم يجلس حتى أمام الرسام الشهير الذي قام برسم هذه الصورة له – بل إن الفنان قام برسمها له من الذاكرة، ثم أضاف لها هذه اللفتة. ولكن السمعة السيئة لهذه اللفتة تسلط الضوء على كيفية فهم الفنان، جاك لويس ديفيد، لمعنى السلطة والتى تبرزها هذه الوضعية التى إختارها لليد والإبهام فى لوحته التى رسمها لنابليون .

«كان طول نابليون (١,٦٤) مترا ، ولكن أولئك الذين يرون اللوحة تصوروا أن طوله كان يزيد على (١,٨٥) مترا .»

كيف تتحدث اليد:

لآلاف السنين، فإن المكانة التى يحتلها الناس في المجتمع ، هى التى تحدد ترتيب الأولوية لسيطرة المتحدث على ساحة الحديث. بمعنى أنه كلما كان لديك المزيد من القوة أو السلطة ، كلما سيتحتم على الآخرين البقاء صامتين ريثما تنتهى من كلامك .

على سبيل المثال ، يظهر التاريخ الروماني أنه يمكن أن يتم إعدام شخص ذي مكانة أو مركز منخفض لقيامه بمقاطعة حديث يوليوس قيصر. واليوم يعيش معظم الناس في المجتمعات حيث تزدهر حرية التعبير، وعادة فإن كل من يريد أن يطرح رأيا يمكنه أن يفعل ذلك. في بريطانيا وأستراليا والولايات المتحدة فإنه يجوز لك مقاطعة الرئيس أو رئيس الوزراء أو لإبداء رأيك الخاص ، أو أن تقوم بالمقاطعة عن طريق قيامك بالتصفيق بشكل خافت ،كما حدث لرئيس الوزراء توني بلير في ٢٠٠٣ خلال مناقشة تلفزيونية حول الأزمة العراقية.

في كثير من البلدان، تلعب اليدين دور (علامات الترقيم) في تنظيم الأدوار لأخذ الكلمة فى المناقشات. ولقد تمت استعارة هذه اللفتة برفع اليدين لأعلى من الإيطاليين والفرنسيين ، والذين هم من أكبر المستخدمين للأيدي فى محادثاتهم، ولكن لا يزال من النادر أن تراه في إنكلترا ، حيث إن تلويحك بيديك عندما تتكلم ينظر إليه على أنه أسلوب غير لائق أو ردىء.

في إيطاليا، فإن ترتيب أخذ الكلمة للتحدث بسيط - فالشخص الذى يرفع يده يأخذ المبادرة بالتحدث. وحينها ، سوف يخفض المستمع يديه أو يضعها وراء ظهره. لذلك فإن الخدعة هنا تتلخص فى محاولة الوصول بيديك عاليا في الهواء إذا كنت ترغب في الحصول على كلمة ،ويمكن القيام بذلك إما من خلال التصنع بأنك تنظر بعيدا ومن ثم ترفع يديك مرة أخرى، أو عن طريق لمس ذراع الشـــخص الآخر لخفض يديه بينما تحاول أن ترفع يدك أنت. وكثير من الناس يفترض أن الإيطاليين تربطهم صـــداقة حميمة أو أنهم على اتصـــال مســـتمر بلمس بعضـــهم البعض،ولكن في الواقع ، فإن كل منهم يحاول تقييد يد الآخر وأخذ الكلمة.

في هذا الفصل سوف نعمل على تقييم بعض إشارات اليد و الإبهام الأكثر شيوعا واستخداما وعلى أوسع نطاق.

«قم بربط يدي الإيطالي خلف ظهره، وستجد أنه سيكون عاجزا عن الكلام».

من ناحية

إن مشاهدة كيفية تلخيص شخص لنقاش ما ، واستعراضه لكل وجهات النظر المطروحة يمكن أن يكشف ما إذا كان هذا الشـــخص يقوم بالتحيز بطريقة أو بأخرى لرأى معين دون الآخر. فعادة مايقوم هذا الشـــخص برفع إحدى يديه للأعلى ثم يعمل على توضـــيح كل نقطة تدعم رأيه على هذه اليد، أما النقاط المعارضـــة لرأيه فهو يقوم بتوضيحها باستخدام يده الأخرى. فالناس الذين يستخدمون يدهم اليمنى يوضحون وجهات نظرهم المفضلة لديهم باستخدام أيديهم اليمنى، أما الناس الذين يستخدمون يدهم اليسرى فهم يفضلون استخدام يسراهم فى هذا الأمر.

من ناحية أخرى، الإشارات تحسن الذاكرة:

إن استخدام الإيماءات باليد يسترعى الانتباه، ويزيد من تأثير الاتصال ويساعد الأفراد على الاحتفاظ بالمعلومات التي يسمعونها بشكل أكبر يمكنهم من استرجاعها لاحقا. في جامعة مانشستر في إنكلترا ، أجرى كل من (جيفري بيتي Geoffrey Beattie ونينا ماكلوكلين Nina McLoughlin دراســـة قام بها بعض المتطوعين بالاســـتماع إلى قصـــص تضم شخصيات الرسوم المتحركة مثل الأرنب روجر Roger Rabbit ، والفطيرة تويتي Tweetie Pie و سيلفستر القط. Sylvester the Cat وأضـاف الراوي لبعض المسـتمعين، بعض الإشـارات باليد مثل تحريك اليدين صـعودا وهبوطا بسرعة لإظهار ركض بعض الشـخصـيات الكارتونية، واسـتخدام حركة بالتلويح باليد للتدليل على اسـتخدام مجفف الشعر والأذرع المتباعدة كإشارة عن مغني الأوبرا السمين. و تم اختبار أولئك الذين شاهدوا حركات اليد من المســتمعين في وقت لاحق بعد مضى عشر دقائق ، ووصـفت اسـتجابتهم بأنها عالية من حيث تذكرهم لتفاصـيل القصص، مما يدل على التأثير الذى تتركه حركات اليد على الذاكرة لدينا.

في هذا الفصل ، سنقوم بدراسة ١٥ من أكثر إشارات اليد شيوعا والتى من المحتمل أنك تراها كل يوم و سوف نناقش ما يمكنك عمله حيالها.

فرك راحتي اليد ببعضها

زارتنا مؤخرا صديقه لنا في المنزل لمناقشة عطلتنا المقبلة التى كنا ننوى أن نقضيها فى التزلج . وفي سياق المحادثة كانت صديقتنا تجلس في مقعدها ، تبتسم ابتسامه واسعة، تفرك كفيها بسرعة معا وهتفت(إننى بالكاد أستطيع الانتظار!) إن حركة فرك يديها هذه كانت بمثابة رسالة غير شفهية منها لنا مفادها أنها تتوقع أن تكون هذه الزيارة ناجحة لحد كبير.



إظهار لتوقع إيجابي

إن فرك الراحتين معا هو الطريقة التي يعبر بها الناس عن توقعاتهم الإيجابية. والشخص الذى يقوم برمى النرد يقوم بفرك النرد بين كفيه كعلامة إيجابية على توقعاته بالفوز، ورئيس التشريفات الذى يعمل على تدليك كفيه معا، ويقول لجمهوره: « إننا نتطلع إلى الاستماع إلى متحدثنا القادم»، وكذلك مندوب مبيعات المتحمس الذى يدخل إلى مكتب مدير المبيعات، ويدلك كفيه معا، ويقول بحماس، «لقد تلقينا للتو طلب شراء كبير! » وكذلك، فإن النادل الذي يأتي إلى طاولتك الخاصة بك في نهاية المساء وهو يفرك كفيه معا ويسألك، «هل أستطيع أن أقدم لك أي شيء آخر، يا سيدي؟»نستدل من حركته تلك أنه يقول لك بشكل غير لفظى «أنه يتوقع منك إكرامية جيدة».

كما أن السرعة التي يقوم بها شخص بتدليك كفيه معا تشير إلى الشخص الذي المتوقع له الحصول على فوائد إيجابية.فقل ، على سبيل المثال، أنك تريد شراء منزل ، وتقوم بزيارة وكيل عقاري. وبعدما وصفت له مواصفات المنزل الذي تريد، يقوم هذا الوكيل بتدليك كفيه معا «بشكل سريع» ويقول.. اعتبر نفسك قد حصلت للتو على مرادك من المنزل المناسب لك! وبهذه الطريقة فقد أشار الوكيل العقارى انه يتوقع أن تكون النتائج لصالحك أنت

كمشترى. ولكن كيف سيكون شعورك إذا كان يفرك كفيه معا ببطء شديد وهو يقول لك : إنه لديه ما تريد تماما؟ لا شـك أنه سـيبدو لك مخادعا ويخفى أمرا وكنت لينتابك شـعور بأنه يتوقع أن النتائج سـتكون لصـالحه هو، وليس لصالحك أنت.

«إن من يقوم بفرك يديه بسرعة إنما يشير إلى الشخص المتوقع له الحصول على فائدة»

ويتم تعليم مســؤولي المبيعات اســتخدام هذه اللفتة بفرك راحتى اليد عند وصــفهم المنتجات أو الخدمات للمشترين المحتمل أنهم سيقومون بالشراء منهم، وا ستخدام فرك اليد السريع لتجنب و ضع المشترين في موقف دفاعي ، والعكس فعندما يقوم المشتري بتدليك كفيه معا بسرعة و يقول.. دعنا نرى العرض الذى لديك ! فإنه يشير بذلك إلى أنه يتوقع أن يرى شيئا جيدا وأنه قد يقوم بالشراء منك.

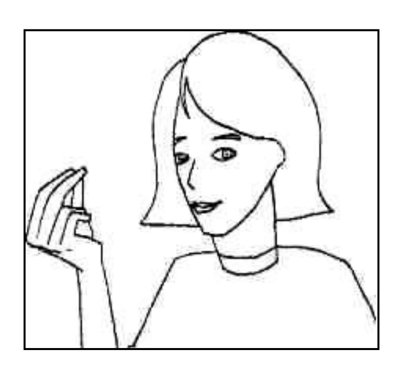


هل تم الاتفاق بيننا على الصفقة

تذكر دائما الســياق الذى يحدث فيه هذا الأمر : فالشــخص الذي يعمل على تدليك كفيه معا بخفة بينما كان يقف في محطة للحافلات في يوم بارد ،ليس بالضرــورة أنه يفعل ذلك لأنه يتوقع الحافلة. بل يفعل ذلك لأن يديه تشعران بالبرد وحسب.

فرك الإبهام مع الإصبع السبابة

فرك الإبهام ضد السبابة أو أطراف الأنامل يشيع استخدامها بوصفها إشارة إلى المال المتوقع. إن رمزيته تتمثل فى فرك قطعة نقود بين الإبهام والأصـابع. وغالبا ما تسـتعمل من قبل البائع المتجول والذي يقول لك : «أنا يمكننى أن أوفر لك ٤٠ ٪ خصما من الثمن، أو من قبل الشخص الذي يقول لصديقه» هل تستطيع إقراضي خمسون جنيها؟

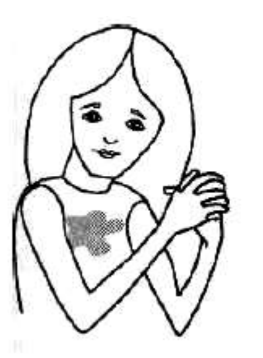


«يمكننا الحصول على بعض المال من هذا الأمر!»

وينبغي تجنب هذه البادرة في جميع الأوقات من قبل الشـــخص المهنى المحترف الذي يتعامل مع العملاء لأن هذه الحركة تحمل تداعيات سلبية فيما يخص المال.

القبض بإحكام على اليدين معا

في البداية، يمكن أن تبدو هذه اللفتة كإشارة تنم عن الثقة لدى بعض الأشخاص الذين يستخدمونها في كثير من الأحيان مصحوبة أيضا بابتسامة. في إحدى المنا سبات ، لاحظنا أحد المفاوضين الذى كان يقوم بوصف الصفقة التي خسرها للتو. وكلما تعمق وذهب أبعد وأبعد فى قصته، لا حظنا أنه لم يتخذ وضعية القبض على اليدين وحسب، بل إن أصــابعه كانت بدأت بالتحول إلى اللون الأبيض ،وبدت تلك الأصــابع كما لو كانت قد التحمت معا. إن وضــعية القبض على الأيدي تظهر موقفا يتسم بضبط النفس والقلق أو موقفا سلبيا. كما أن تلك الوضعية هى المفضلة لدى الملكة إليزابيث عندما تكون في الزيارات الملكية وظهورها العلني ، وهى تقبض على كلتا يديها وتضعهما فى حجرها.

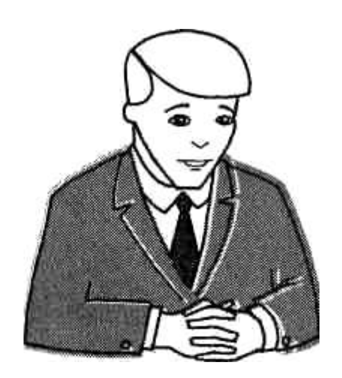




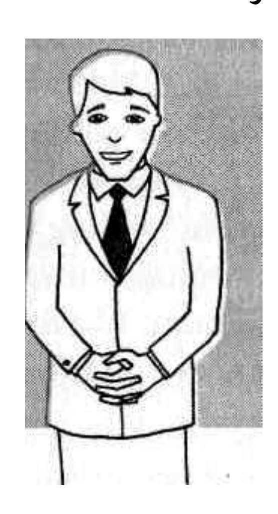
إن وضعية القبض على كلتا اليدين
ورفعهما للأعلى تدل على الإحباط حتى عند الابتسام

وأظهرت البحوث في وضـعية القبض على الأيدي والتى قام بها خبراء التفاوض أمثال (نيرينبرج Nierenberg) و (كاليرو Calero) أنها تعد أيضـا لفتة تدل على الإحباط عندما تسـتخدم خلال التفاوض، في إشـارة إلى أن الشـخص الذي يقوم بها يحمل موقفا سلبيا أو مشاعر تنم عن القلق. وكانت هذه الوضعية يتخذها الشخص الذي يشعر أنه يحتاج مجهودا كبيرا لإقناع الشخص الآخر، أو أنه يعتقد أنه كان فى طريقه لخسارة المفاوضات.

وهناك ٣ وضـــعيات رئيســـية للقبض على اليد و هي : القبض على اليد وتثبيتها أمام الوجه؛ القبض على اليد وإراحتها على المكتب أو فى حجرك ، وعند الوقوف، والقبض على الأيدي أمام منطقة انفراج الأرجل.



القبض على اليد فى وضعية الوسط



القبض على اليد فى وضعية أكثر انخفاضا

ولقد اكتشفنا وجود ارتباط بين الارتفاع الذى يتم الإمساك به على الأيدي ودرجة الإحباط للشخص : أي أنه قد تزيد الصعوبة فى التعامل مع الشخص الذى يعقد يديه عاليا، عنه فى الوضعية التى يكون فيها القبض على الأيدي في وضعية الوسط، عنه عندما تكون الأيدي فى وضعية منخفضة بمعنى أن الصعوبة تقل كلما هبط مستوى ارتفاع

القبض على اليدين (انظر الرسوم التوضيحية). وكما هو الحال مع جميع الإشارات السلبية، فقد تحتاج إلى اتخاذ تدابير لجعل الأشخاص يفتحون أصابعهم أولا ، من خلال تقديم مشروبات إليهم أو أن يطلب منهم الإمساك بشيء ما ،وإن لم نفعل ذلك معهم، فسيظل موقفهم سلبيا بنفس الشكل الذى شرحناه سابقا فى اتخاذ وضعية تقاطع الذراعين عبر الجسم.

القبة

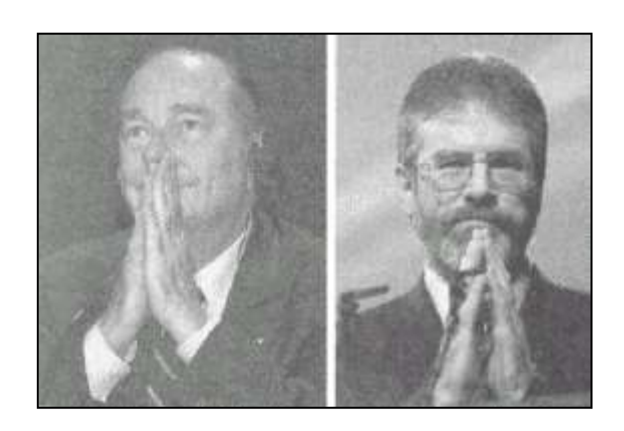
وحتى الآن، فلقد أكدنا أن الإشارات تأتي في مجموعات، مثلها مثل الكلمات في الجملة، وأنه يجب تفسير تلك الإشارات في السياق الذي كنت تشاهدها فيه. إلا أن اتخاذ وضعية (القبة) قد يكون استثناء من هذه القواعد، فهى تحدث غالبا بمعزل عن أي من تلك القواعد. وتتمثل هذه الوضعية فى أن أصابع أحد اليدين تضغط بخفة على الأصابع المقابلة لها فى اليد الأخرى لتشكل مايشبه« القبة» وأحيانا ماتتحرك هذه الأصابع بعد تلامسها ذهابا وإيابا مثل عنكبوت يقوم بعملية إحماء على المرآة.

وجدنا أن القبة كثيرا ما تستخدم في التفاعل بين الأشخاص ذوى المراتب العليا (مثل الرئيس فى العمل) والأشخاص التابعين لهم من (الموظفين) مثلا، وأن تلك الوضعية تشير إلى سلوك الشخص الواثق أو الواثقة من نفسها. فالرؤساء غالبا ما يستخدمون هذه الوضعية عندما يعطون التعليمات أو المشورة إلى المرؤوسين ، وهى من الإشارات الشائعة خاصة بين المحامين والمحاسبين والمديرين. فالناس الذين هم يشعرون بالثقة، وهم من ذوى المراكز المرموقة هم من يستخدمون هذه الحركة، وبذلك، يوصلون رسالة مفادها « إنهم فى موقف الواثق من نفسه».



إنه واثق من أن لديه الإجابات السديدة

أولئك الذين يستخدمون هذه الإشارة يقومون بتحويلها فى بعض الأحيان إلى « إشارة للصلاة» في محاولة منهم للظهور مثل «الآلهة». وكقاعدة عامة، ينبغي تجنب وضعية القبة إن كنت تريد أن تكون مقنعا للآخرين أو كنت تريد كسب ثقتهم ، لأنها يمكن أحيانا أن توصف على أنها نوع من أنواع الصلف أوالغطرسة.



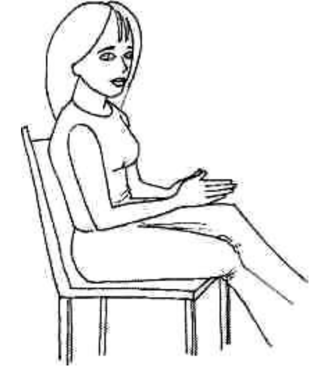
الرئيس شيراك وجيري آدامز يبدوان في بعض الأحيان كأشباه الآلهة

إذا كنت تريد أن تبدو كما لو كنت واثقا من نفســك، ولديك جميع الإجابات الصــحيحة، فإن وضــعية اليد على شكل « القبة» ستقوم بذلك نيابة عنك.

استخدام وضعية القبة للفوز بلعبة الشطرنج

تصــور هذا المشــهد - كنت تلعب الشــطرنج وحان دورك للقيام بتحريك إحدى القطع. فقمت بنقل يدك فوق لوحة الشــطرنج ووضــعت بقية أصــابعك على قطعة الشــطرنج، مشــيرا إلى أنك تنوي نقل تلك القطعة. ثم لاحظت خصــمك يرجع بظهره في مقعده ويقوم بهذه اللفتة بيديه لتكون على شــكل «قبة». وتلك الإشــارة الغير لفظية من خصــمك ، تجعلك تشــعر أنه يشــعر بالثقة من نفســه حول الحركة الخاصــة بك بتحريك قطعة الشــطرنج ،وأن عدم تحريكها ســيكون أفضــل لك من الناحية الإســتراتيجية . ثم قمت بتغيير رأيك وقمت بلمس قطعة أخرى من قطع الشطرنج ، فرأيت خصمك يقوم بحركة القبض على اليدين أو تقاطع الذراعين عبر جسمه، مما يشير إلى أنه لا يحب حركتك المحتملة – لذا، فيجب عليك القيام بها.

إن وضعية (القبة) لها شكلان رئيسيان هما : القبة مرتفعة ، وكثيرا ما يفترض حدوث تلك الوضعية عندما يعبر عن رأيه أو فكرة معينة خاصة به ، أى أنه يكون الشخص الذى يقوم بالتحدث، والشكل الثانى هو (القبة المنخفضة) ، والذي يستخدم عادة من قبل الشخص الذى يكون مستمعا وليس متحدثا.



القبة المنخفضة

والمرأة تميل إلى استخدام (وضعية القبة المنخفضة) بشكل أكبر من استخدامها ل (وضعية القبة المرتفعة) . كما أنه عندما يقوم شخص باتخاذ وضعية القبة المرتفعة مع إمالة رأسه إلى الوراء ، فإن هذا الشخص قد يوصف بالصلف أو الغطرسة.

وعلى الرغم من أن هذه لفتة (القبة) تلك تعد من الإشـــارات الإيجابية، إلا أنه يمكن اســـتخدامها في كل من الظروف الإيجابية أو السلبية، وربما يساء تفسيرها. على سبيل المثال ، دعونا نفترض مثلا أنك تشرح فكرة خاصة بك لشخص ما و شاهدت أنه يستخدم إشارات إيجابية عديدة خلال العرض التقديمي لأفكارك ، مثل أن يقوم بفتح راحتي يديه ، أو أن يميل إلى الأمام ، أو أن يقوم برفع الرأس والإيماء برأســه من أعلى لأســفل وهلم جرا. دعونا نقول : إنك وجدت هذا الشخص في نهاية العرض التقديمي الذى تقدمه له وقد بدأ في اتخاذ وضعية القبة.

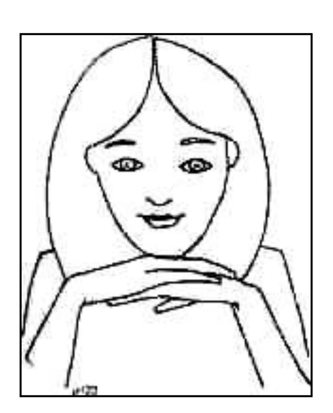
فهنا نقول أنه إذا ظهرت وضعية اليد على شكل (القبة) في أعقاب سلسلة من الإشارات الإيجابية الأخرى، وذلك عند عرضك على الشخص الآخر حلا لمشكلته، فمن المحتمل أن يكون ذلك بمثابه إعطائك (الضوء الأخضر) لتسأل عن إتمام وعقد صفقة مع هذا الشخص. ولكن، ومن ناحية أخرى، فإذا كانت لفتة (القبة) قد جاءت في أعقاب سلسلة من الإيماءات السلبية مثل طي الذراع وتقاطع الساقين ، والنظر بعيدا ولفتات خاصة بوضع اليد نحو الوجه، ففى هذه الحالة، فقد يدل ذلك على كون الشـــخص الآخر واثقا أنه لن يقول نعم أو ثقته بنفســـه من أنه يمكنه التخلص منك. وفي كلتا هاتين الحالتين السـابقتين، تنم تلك الإشـارة بصـنع مايشـبه القبة باليدين عن الثقة بالنفس، ولكن إحداها له نتائج إيجابية والآخر له عواقب سـلبية. لذلك فإن اللفتات والإشـارات التى تسـبق القيام باتخاذ وضـعية القبة هي المفتاح لهذه النتائج.

ملخص

إن وضع يديك دائما أمامك، يكشف عن عواطفك ومواقفك. وقد يكون من الصعب تعلم العديد من إشارات لغة الجســـد ، ولكن حركات اليد يمكن أن تمارس وأن يتم التدرب عليها حتى تتمكن من الوصـــول إلى نقطة تمكنك من السيطرة الجيدة على المكان الذى تضع يديك فيه، وماتفعله بها. وعندما تتعلم كيفية قراءة إشارات اليد ، فسوف تظهر بمظهر الواثق من نفسه ، وسيزيد شعورك بالنجاح، ولاشك أنك ستكسب المزيد من لعبة الشطرنج.

الوجه على الطبق

وهذه ليست إشارة سلبية ، بل إنها من إحدى الإشارات الإيجابية المستخدمة في المغازلة. إنها تستخدم أساسا من قبل النساء، ومثلي الجنس من الرجال الذين يريدون جذب اهتمام الرجل. فالمرأة تضع إحدى يديها على سطح يدها الأخرى ، وتستعرض وجهها لرجل ما ليبدو كما لو كان على طبق، وذلك من أجل أن تحوز إعجاب هذا الرجل.

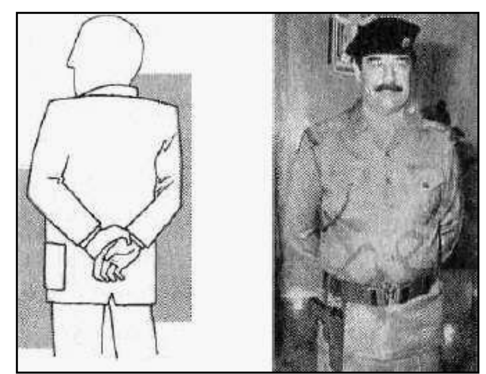


الوجه على طبق – تستعرض وجهها لرجل لتحوز إعجابه

إذا كنت تنوي استخدام الإطراء – وسواء كنت صادقا أم لا - فهذه الإشارة تعطيك الضوء الأخضر لذلك.

الإمساك باليدين من خلف الظهر

ويلاحظ دوق ادنبره وعدد من الأعضاء الآخرين من الذكور من الأسرة المالكة البريطانية عن عادتهم في المشي و رأسهم مرفوعة للأعلى، والذقن للخارج وإحدى اليدين تمسك باليد الأخرى من وراء الظهر. هذه الحركة شائعة بين القادة والملوك وتستخدم من قبل رجال الشرطة من خلال دورياتهم، وكذلك من مدير المدرسة الذى يسير على الأقدام حول فناء ملعب المدرسة ، وكبار العسكريين وأي شخص آخر يكون في مركز السلطة.

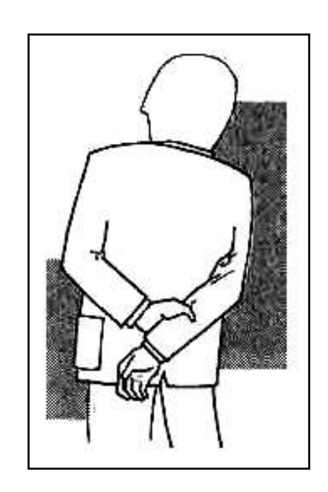


وضع أمامي وخلفي من الإشارة التى يستخدمها ذوي المكانه المرموقة والتى تنم عن الثقة

إن المشـــاعر المرتبطة بهذه الحركة والتي يشـــعر بها الشـــخص الذى يقوم بها هى الإحســـاس بالتفوق ، الثقة ، والسـلطة. فيُعرّضُ الشـخصُ معدتُه الضـعيفةُ وقلبُه ومنطقة تشـعبُ أرجله وحنجرته بتصرـف لاشـعوري ليعبر عن الشـــجاعة أو عدم الخوف. وتظهر تجربتنا أنّك لو اتخذت هذه الوضـــعية و أنت في حالة توتر عاليةٍ، مثل أَنْ تكون لديك مقابلة مع مراســـلو الصـــحف أو كنت تنتظر خارج عيادة طبيب أســـنان لإجراء جراحة ، فإن تلك الوضـــعية ستضفي عليك الشُعُور بالثقة و حتى بالسلطة، كنتيجة لقانون « السببِ والتأثيرِ».

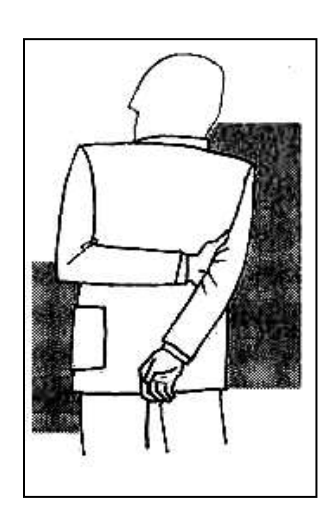
إن عملنا مَع الموظفين المســـؤولين عن تطبيق القانون أظهر لنا أنّ الضـــبّاطِ الذين لا يحملون الأســـلحة النارية يسـتعملُون هذه الوضـعية بانتظام وفي أغلب الأحيان يتحركون بأجسـامهم للخلف والأمام على أطراف أقدامهم عند وقوفهم فى محاولة منهم لاكتســـاب ارتفاع إضـــافي. أما ضـــبّاط الشرـــطة الذين يحملون الأســـلحة النارية فنادرا ما يسـتعملُون هذه البادرة ، بل يُفضّـلونَ تَرْك أيديهم معلقة بجانبِهم أَو القيام بدس أصـابعُ الإبهام فى الحزامِ. ويَعطي السلاح الناري قوَّةَ الكافيةَ للضابطَ بحيث يكون وضع راحتي اليد وراء الظهرَ لَيستْ بالضرورة عرض للسلطةِ.

إن الحالة التى يتم فيها إمساك اليد بالمعصم توصل معانى وعواطف مختلفة عنها فى حالة الإمساك براحتي اليد من وراء الظهرَ. فهى تعبر عن حالة من الإحباط ومحاولة لضبطِ النفس. فعندما تقوم يد واحده بالإمساك بالمعصم أو الذراع الآخر بإحكام من وراء الظهر، كما لو كان محاولةِ أحد الأذرعِ لِمَنْع الآخر من ارتكاب خطأ ما.



حركة اليد الممسكة بالرسغ

وكلما زاد ارتفاع إمساك اليَدِّ بالذراعَ المعاكسَ، كلما دل ذلك على زيادة الإحباط أَو الغضب الذى يُحتملُ أَنْ يَكُونَ الشخص عليه. في الرسم التوضيحي أدناه، فإن الشخصِ يبدى محاولة أعظم في ضبطِ النفس مِنْ الصورةِ السابقةِ، لأن اليَدَّ تُمسكُ بالذراع من الأعلى، وليس فقط من منطقة الرسغ. وتظهر هذه البادرة أصلَ التعبيرِ الذى يقول : « تمالك نفسك جيدا».

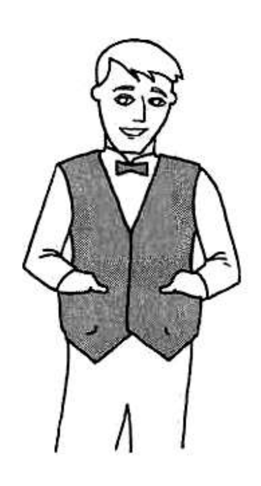


إمساك الذراع من الأعلى

وُيمْكِنُ ملاحظة الإمســـاك بالذراع و الرســـغ من وراء الظهرَ في أغلب الأحيان خارج قاعة المحكمة عندما يتقابل الخصوم وجهاً لوجه، ومسئولي المبيعاتِ الذين يَقِفُون في ردهة الاستقبال الخاصة بالعميل الذى يزورونه، وفي حالات انتظار المرضى للطبيب. وما هي إلا محاولةُ لإخْفاء العصبيةِ أَو محاولة لضبط النفسِ، وإذا اكتشفت أنك تقوم بهذه الحركة بنفسـك ، فحاول أن تقوم بَتغيير تلك الوضـعية إلى وضـع إحدى راحتي يديك فى الأخرى خلف ظهركَ وبذلك ستجد أنك تَبْدأُ بالظُهُور بمظهر الواثقِ والمسيطرِ على نفسه بشكل أكبر.

استعراض الإبهام:

وكما ذكرنا سابقا ، فإن أصابعُ الإبهام تشير إلى التفوقِ. وفي قراءةِ الكف، فإن أصابعَ الإبهام تدلل على قوة شخصية وقوة (الأنا)، كما أن إشاراتَ لغةِ الجسد فيما يخص الإبهام تظهر أن الشخص يشعر بأهميته الذاتية. فأصابع الإبهام تُستَعملُ لا ستعراض الهيمنةِ، والإصرار أَو مواقف عدوانية أحياناً؛ فإ شارات الإبهامِ تعد من الإ شارات الثانويةَ وعادة ما تكوّن جزءا من مجموعه من الإشارات الأخرى وليست بمفردها. كما أن إظهار الإبهامِ يعد من الإشارات الإيجابية، وتستعمل في أغلب الأحيان بشكل كبير من قبل الشخص الهادئ الذي يستخدمها لإظهار تفوقِه وعلو شأنه. فالرجل يبرز أصـابع إبهامه عندما يقابل النِسـاءَ اللواتي ينجذَبُ إليهن كما يظهر الناسَ الذين لهم مكانه عالية ومرموقة هذه الإشـارة من إظهار أصـابعَ إبهامهم أيضـاً. ونادراً ما سَـتَرى فردًا ذا منزلةِ منخفضِـة، مثل المتشرّـد، يقوم بعمل تلك الإشارة.



بروز الإبهام من الصدرية

كما يقوم الأشـــخاص الذين يعملون على إظهار الإبهامِ أيضـــاً في أغلب الأحيان بحركة اهتزاز وهم يقفون على أقدامِهم لإعْطاء انطباع بكونهم طويلين بشكل إضافي.

إظهار الإبهام من جيب الجاكت

هذه البادرةِ شـائعة عند الرجال والنِسـاء الذين يَشْـعرونَ بأنّهم في وضـع متفوّق عن الآخرين. وهى من إحدى الحركات التي يقوم بها الأمير تشـارلز وتَكْشـفُ عن موقفَ ينم عن السـيطرة وضـبط النفس. وفي بيئة عملِ، يَتجوّلُ الرئيس فى العمل حول المكاتبِ متخذا تلك الو ضعية، وعندما لا يكون الرئيس متواجداً، فإن الـشخص المـسؤول الذي يلي الرئيس مثل النائب سَـــيَتجول أيضـــا متخذا نفس الوضـــعية. لكن وفى نفس الوقت، لا يجرؤ أحد من الموظفين والتابعين باستعمال تلك الحركة أمام الرئيسِ.



الأمير تشارلز يَستعملُ بادرةِ إبهامَه بارزا مِنْ جيبِ المعطفِ

إن استعراض حركة الإبهامِ يُمْكِنُ أَنْ تُصبحَ واضحة عندما يقوم شخص بإعطاء رسالة شفوية متناقضة. فعلى سبيل المثال، المحامي الذي يَتّجهُ إلى هيئةِ المحلفين وفي صـوت منخفض وناعم يَقُولُ، « في رأيي المتواضـع، أيها السـيدات والسادة. . . » بينما يَستعْرِضُ أصابعَ إبهامه ويُميّلُ رأسهَ للخلف لينظر لهم من أسفل أنفه.

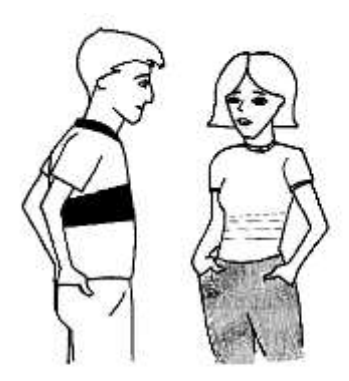


المحامي الذى يدعي التواضع

هذا يُمْكِنُ أَنْ يَجْعلَ هيئةَ المحلفين يلمســون أن هذا المحامي منافق أَو مغرور. ولكن إذا أراد المحامي أَنْ يَبْدوَ متواضـعا، فيَجِبُ عليه أَنْ يَقتربَ مِنْ هيئةِ المحلفين مع معطفِه مفتوحا، وراحة يديه مفتوحةِ ويَنحني للأمام للظُهُور بحجم أصغرِ.

قالَ المحامي بشكل متعجرف تَبْدو لى رجلاِ صادقِا ذكيِا. فقالَ الشاهدَ «كنت لأرد لك المديحَ يا سيدى ، لكننى تحت قسم اليمين ».

وقد تُبرزُ أ صابعُ الإبهام أَحياناً مِنْ الجيوبِ الخلفيةِ للملابس (انظر الشكل بالأ سفل) ، وهى و ضعية تماثل كما لو أنَّ الشــخص كان يُحاولُ إخْفاء موقفِه المهيمنِ. ونادراً ماتتم رؤية النِســاء حتى الســتّينات يســتعملن حركة إظهار الإبهامِ ، ولكن الأمر تغير بعد ذلك عندما بَدأن بلبس البنطلونِ ولعب أدوارِ أكثرِ سلطوية في المجتمعِ.



إبراز الإبهامُ يكَشْف عن موقف من الثقة والتسلط

إن طوى الذراعين مع أ صابعِ الإبهام مـشيرة إلى أعلى تعد مجموعة أخرى شائعة لحركة الإبهام. وتعد هذه إ شارة مضـاعفة، من حيث إنها تظهر موقفًا دفاعيًا أو سـلبيًا (متمثلا فى ثني الذراع)، بالإضـافة إلى وضـعية تنم على التعالي بإظهار أصـابعِ الإبهام. الشـخص الذي يَسـتعملُ هذه «المجموعة» من الإشـارات يومئ عادة بأصـابعِ إبهامه عندما يَتكلّمُ، ويَقوم بحركة اهتزازية عندما يقف على أقدامِه.



وضعية يغلق بها جسده، ولكنه مازال يشعر بالتعالي

يُمْكِنُ أيضاً أَنْ يُستَعملَ الإبهام كإ شارة للسخريةِ أَو الازدراء عندما يتم ا ستخدامه للإ شارة إلي شخصٍ آخر. على سـبيل المثال، الزوج الذي يميل نحو أصـدقائه، ويشـير إلى زوجتِه بإبهامِه ويَقُولُ « إنها تُزعجُني دائماً »، فإنما بتصرفه هذا يثير المشكلات مَعها. في هذه الحالةِ، فإن الإشارة مع اهتزاز الإبهام يستخدم كمؤشر للسُخْرِية منها. ولذلك، فإن الإشـارة بالإبهامِ مُزعِجةٌ لأكثر النِسـاءِ، خاصـة عندما يقوم بتلك الحركة رجل. إن هز الإبهام لَيسـتْ حركة شـائعة بين النِساءِ، بالرغم من أنّهن قد يَستعملنها أحياناً للإشارة إلى الناسِ الذين لا يَحْبّونَهم.



«إنها تزعجني دوما»

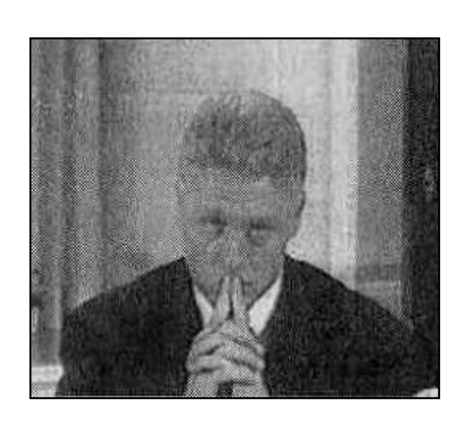
ملخص

لطالما استخدمت أصابع الإبهام كإشارة لإظهار القوَّةِ والسلطةِ لآلافِ السَنَواتِ. في العصور الرومانيةِ، كانت الإشارة بالإبهام إلى أعلى أَو أسفل تعَنى حياة أَو موتَ بالنسبة للمصارع. حتى وبدون تلقى أيّ تدريب، يُترجمُ الآخرين إشاراتِ الإبهامَ بشكل حدسي ويَبْدو أنهم يفَهْمون معناها. وأنت الآن في وضع لَيسَ فقط يمكنك أَنْ تُترجمَ إشاراتَ الإبهامِ، لكن ستتمكن أيضا من تَدريب نفسك على استعمالها.



الفصل السابع
إشارات التقييم والمخادعة

فك شفرة وضع اليد على الوجه



«بيل كلينتون» أمام هيئة المحلفين الكبرى

مالذى تظن أنه كان يفكر فيه؟

إذا قمت بقول الحقيقة المُطلقةَ إلى كُلّ شخصٍ تَفاعلتَ مَعه، ماذا ستكُونُ النتيجةَ؟ إذا قُلتَ الكلماتَ المضبوطةَ التى تَمُرُّ بخاطرك كما تفكّر بها، فماذا ستكون العواقب من جراء ذلك؟ على سبيل المثال:

تقول إلى رئيسِكَ: (صباح الخير، سيدى — أنت ساذج عديم الموهبة).

أو قول رجل إلى زبونة من السيدات: (شكراً لتعاملك معنا « سوزان»، وهَلْ لي أَنْ أقُول لك كم هو صدرك متناسقا و رائعا).

أو قول امرأة إلى جارها الذكر: (شكراً لمُسَاعَدَتي فى ترتيب مشتريات بقالتي، أنت لديك مؤخرة لطيفة، لكن من هو بحق الجحيمَ من يقص لك شَعركَ؟).

أو أن تقول إلى حماتك: (من اللّطيف رُؤيتك ثانيةً — أنت، تزعجيننا كأنك خفاش عجوز).

عندما تَسْألُك امرأة ، (هَلْ هذا الفستان يجعلني أَبْدو سمينة؟) فما هو جوابكَ؟ فإذا كنت رجلا، و تَعْرفُ مصلحتك، فأنت ستَقُولُ بأنّها تبدو في حالة جيّدة. لَكنَّك قد تحدث نفسك قائلا،(ليس الفستان هو ما يَجْعلُك تَبْدو سمينة - بل إن كُلّ الكعك والآيس كريم الذى تأكلينه هو ما يَجْعلَك تَبْدين سمينةً.)

إذا أخبرتَ كُلّ شـخصَ الحقيقةِ الكاملةِ طوال الوقت، فأنت لن يَنتهي بك الأمر وحيدا فحسـب، بل إنه قَدْ يَنتهي بك الحال حتى في المسـتشـفى أَو السـجنِ. فالكذب مثل الزيت الذي يسـهل تفاعلاتّنا مَع الآخرين ويَتْركُنا نَبقي على عِلاقاتَ اجتماعية محبوبة. وهذه تَدْعى(بالكذبة البيضاء) لأن هدفَها هو أن نجْعلَ الآخرين يشعرون بالراحة، بدلاً مِنْ أنْ نخبرهم « أنهم باردون»، وهى الحقيقة المرة. وتظهر الأبحاثَ بأنّ الكذابين الاجتماعيين هم أكثر شـــعبية منْ أولئك الذين يَقُولونَ الحقَّ بشـــكل مســـتمر، بالرغم من أنَّنا نكون على علم بأن هذا «الكذابَ الاجتماعي» يَكْذبُ علينا.

أما الأكاذيب الخبيثة، فهى أن يتعمد الشخصَ خَدْاع شخص آخرِ لتحقيق منفعةِ شخصيةِ منه.

الأبحاث عن الكذب

إنّ الإشاراتَ الدالة على الكذب والتى تكون موضع شك دوما هى تلك الإشارات التي يمكن للشخص أن يسيطر عليها بشـــكل أكبر ، مثل اســتخدام (الكلماتِ)، لأن الشــخص يُمْكِنُه أَنْ يَتدرّبَ على أكاذيبِه. ويمكن التأكد من كذب الشـخص من خلال ملاحظة الكلمات التى يتفوه بها بشـكل أوتوماتيكي أو تلقائي، لأن الشـخص يكون لديه سـيطرة قليلة على عباراته التلقائية. وهذه الدلالات على الكذب غالبا مايتم ملاحظتها فى فحوى كلام المتحدث، لأنها تكون أشياء ذات أهمية عاطفية للشخص الكذابِ ولا يمكنه إخفاءها.

وقام (روبرت فيلدمان (Robert Feldman في جامعةِ ماسـوشـوسـتس بدراسـة ١٢١ حالة لأزواج أثناء قيامهم بالتحدث إلى طرف ثالث. وتم الطلب من ثُلث هؤلاء المشـــاركين بالظُّهُور بشـــكل ودود، بينما طلب من ثلث آخر الظُّهُور على أنهم من المتخصـصـين، والثلث الأخير طلب منهم أن يَكُونَوا على طبيعتهم وحسـب. وتم تصـوير جميع المحادثات بالفيديو ثم تمت مطالبة كُلّ المـشاركين بمـشاهدة لقطات الفيديو الخا صة بهم وهم يتحدثون إلى الآخرين، وأن يخبرونا عن أيّ أكاذيب قالوها أثناء المحادثةِ مهما كانت كبيرة أَو صـغيرة. بَعْض الأكاذيبِ كَانتْ كذبات بيضـاءَ، مثل قول أنهم أحَبّوا شخصًا ما بينما هم فى الحقيقة لا يحبونه، بينما كانت أكاذيب أخرى توصف بأنها شديدة، مثل الادعاء بشكل خاطئ أن الشـخص المتحدث هو من أحد نجوم فرقة روك الموسـيقية. عموماً، فقد وَجدَ فيلدمان أن ٦٢ % من مشـاركيه قد قالوا أكاذيب بمعدلَ مِنْ اثنان إلى ثلاث أكاذيبِ كُلّ عشْرة دقائقِ.

كما قام المؤلف الأمريكي (جيمس باترســـون (James Patterson، مُؤلفَ كتاب(اليوم الذى قالت فيه أمريكا الحقيقة)، بمقابلة مع ٢٠٠٠ شخص من الأمريكيين ووَجدَ أن ٩١ % منهم كان يقوم بالكَذبَ بانتظام سواء كان ذلك بالبيت أو في العمل.

«لعل أفضل سياسةِ هى أَنْ تقول الحقيقةَ دوماً ، مالم تكن بالطبع كذابًا جيدًا استثنائيا »

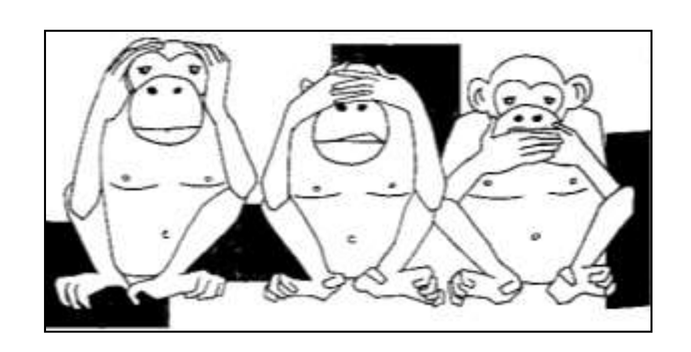
الكاتب :جْي. كْي . جيروم

J.K. JEROME

لذا فكَيْفَ يمكنك أن تميز بين الشخص الذى يَكْذبُ، أو يماطل من الذى يفكّرُ في الموضوع وحسب ؟ إن التعرف على مظاهر الخداعِ، والمماطلة والتسويف، أو السأم ، كما أن الإ شارات التى يمكنك من خلالها إجراء تقييمَ يُمكنُ أَنْ تقوم به مِنْ خلال بعض المهاراتِ الهامة فى الملاحظةِ و التي يُمْكِنُك أَنْ تَتعلّمَها. وفي هذا الفصلِ، فأنت سَتَتعلّمُ إشارات لغةَ الجسد التي يمكنها أن تفضح مشاعر الناس. والجزء الأول من هذا الفصلِ سَيَتعاملُ مع الكذب والخداعِ.

القرود الثلاثة الحكماء

ترمز هذه القرود لأولئك الذين لا يسمعون أي شر، لا يَرون أي شر ولا يتكلمون بأي شرِّ. إن إشاراتهم البسيطة أيَديهم نحو وجوههم تشكّل قاعدةَ إشارات الخداعِ الإنسانية. وبمعنى آخر، فعندما نَرى، أو نقول أونسْمع الأكاذيب أوالخداع، فمن المحتمل أَنْنا سنُحاولَ تَغْطية فَمِّنا أو عيونِنا أَو آذاننا بأيدينا.



لا أسمع شرا، لا أرى شرا، لا أقول شرا

فالناس الذين يَسْمعونَ أخباراً سيئة أَو يشاهدَون حادثا شنيعا سيئاً ، سيقومون فى الغالب بتغطية كامل وجوهِهم بأيديهم بشكل رمزي ليَمْنعوا أنفسهم من رُؤية أَو سماع الأخبارَ السيئةَ. كَانتْ هذه هى الإشارة التى تمت ملاحظة انتشارها بشكل واسع جداً حول العالم ، على سبيل المثال عندما سَمع الناسَ عن الطائراتِ تطِير لترتطم بالأبراجِ بالولايات المتحدة في ١١ سبتمبر/أيلول ٢٠٠١.

وكما ناقشنَا آنفا، يَستعملُ الأطفالَ الإشارات باليَدَّ تجاه الوجه في أغلب الأحيان بشكل كبير عندما يَكْذبونَ. فإذا كذب طفل ، فهو سَيَغطّي فَمَّه في أغلب الأحيان بواحدة أَو كلتا يديه في محاولةِ منه لإيقاْف الكلماتِ المخادعةِ مِنْ الخروجِ من فمه. وإذا كان لا يُريدُ الاستماع إلى والده الذى يُوبّخُه ، فسيَغطّي آذانَه ببساطة بأيديه لحَجْب الضوضاءِ. وعندما يَرى شيئا ما لا يُريدُ النَظْر إليه، فسيَغطّي عيونَه بأيديه أَو بأذرعه. وعندما يُصبحُ أكبر سنّاً، فإشارات اليَدِّ هذه نحو الوجه ستُصبحُ أسرعَ وأقل وضوحا، لَكنَّها ما زالت تَحْدث عندما يَكْذبُ، أَو تَغْطية الوجه عند رؤية الخداعِ.

هذه الإشارات تَرتبطُ أيضاً بالشَكِّ أو الحيرةِ أَو المبالغةِ.فقد أجرىَ (ديزموند موريس **Desmond Morris**) بحثاً عن الممرضات اللاتى أُمِرنَ بالكَذِب على مرضاهم حول صحتِهم ولعب أدوار تمثيلية عليهِم. ولقد أظهرت الممرضات اللواتي قمن بالكَذب تكرار أكبر لوضع أيديهن بمُوَاجَهَة وجوههن عن الأخريات مِنْ أولئك اللاتى قمن بإخبار المرضى

عن حقيقة مرضهم. و أيضاً فإن كلا الرجال والنِساء تزداد لديهم إفرازات اللعاب عندما يكذبون، لكن هذا يكون ملاحظا فقط فى حالة الرجالِ فى العادة ، حيث إنهم يتميزون بكبر تفاحة آدم لديهم.

« لم يكن لديهم علاقاتٌ جنسيةٌ مَع تلك المرأةِ »

قالهاَ السياسي وهو يبتلعَ ريقه بصعوبة ويفَركَ أنفَه.

وكما هو مذكور في بِداية هذا الكتابِ، فسنقوم بتحليّل الإشارات في معزل، ونناقشُها بشكل منفرد ، لكن يجب التأكيد على أن هذه ليست هى الطريقة التى تحدث فيها فى العادة. بل إن تلك الإشارات تكون جزءَا من مجموعة أكبر للإشارات ،ويَجِبُ أَنْ تتم دراستها بالطريقة نفسها التى يتم فيها فهم الكلمات من خلال الجملة، ، فكُلّ كلمة تكون مرتبطة بالكلمات الأخرى داخل إطار السياقَ العامَّ المستخدمة فيه. فعندما يستخدم شخص إ شارة بيده نحو وجهه، فهذا لا يَعْني دائماً بأنّه أَو هي تَكْذبُ. بل قد يُشيرُ ، على أية حال، إلى أن الشخص يُمْكِنُ أَنْ يحجب معلوماتَ وعن طريق ملاحظتك لمجموعة الإشارات الأخرى التى يقوم بها هذا الشخص ،فيُمْكِنُك حينها فقط أَنْ تؤكّد أَو تنفى شكوكَكَ حول ذلك الشخص. ومن المهم أنّ تَتجنّبُ تَرْجَمَة وتفسير حركة اليد تجاه الوجه للأشخاص فى معزل عن باقي السياق من الإشارات الأخرى.

بينما ليس هناك حركةً واحدة أكيدة، أو تعبير أَو اختلاجة وجهية يمكنها أن تؤكد ما إذا كان شخص ما يكذب، إلا أن هناك عِدّة مجموعات حركية يُمْكِنك أَنْ تَتعلّمها لتتعرف على هذا الأمر، وهو ما سَيَزِيدُ فرصَكَ بشكل مثير لاكتشاف الكذب عما تسمعه.

***

كيف يفصح الوجه عن الحقيقة؟

يستعملُ الوجهَ أكثر من أي جزء آخر مِنْ الجسمِ للتَغْطية على الأكاذيبِ. فنحن نَستخدم الابتسامات والإيماءاتَ والغمزاتَ في محاولةِ لتَغْطية مشاعرنا، لكن لسوء حظنا، فإشارات جسدنا سَتقُولُ الحقّيقةَ ، حيث إن هناك توافقًا قليلاً بين حركات جسمِنا وإشاراتِنا الوجهيةِ. إن مواقفنا وعواطفنا تكون مكشوفة بشكل مستمر على وجوهِنا دون أن ندرى بذلك معظم الوقتِ.

« إن عدم الانسجام الظاهر فى ملامح وجوهنا يكشف عن الصراعات العاطفية بداخلنا»

عندما نُحاولُ إخْفاء كذبة، أَو فكرة معينة طرأت على أذهاننا، فإنها يُمْكِنُ أَنْ تظهر لوهلة على وجوهنا. فقد نُترجمُ عادة قيام شخص ما بلمسَ سريع لأنفِه على أنه يشعر بالحكّة، أَو أو نفسر بأن الأشخاص عندما يريحون أيَديِّهم على وجوهِهم بأنهم مهتمون بنا للغاية ، بدون أدنى شَكّ منا أننا نسبب السأم لهم بشكل مميت. فعلى سبيل المثال، صوّرنَا مُنَاقَشَة لرجلِ يتحدث عن مدى انسجامه مع حماته. ولكننا لاحظنا أنه فى كل مرة يقوم بذكرها ،يرتفع

الجانبَ الأيسرَ مِنْ وجهِه بشكل ينم عن احتقاره لها ولوهلة قصيرة جدا ، مما كان مؤشرا منه عن حقيقة شعوره نحوها فى الواقع.

النساء هن الأفضل فى الكذب وهذه هى الحقيقة:

في كتاب لماذا يكذبِ الرجالِ وتبكي النِســاءِ (للكاتبين بيز Pease) أظهرنا كَيف أن النِســاء هن الأفضــل في قراءة العواطفِ، وبالتالي فهن أفضل قدرة فى التلاعب بالآخرين بكذبة ملائمة. هذه الميزةِ تُرى في الرضيعاتِ اللواتي يَبْكينَ في حالة تعاطف مع الأطفال الرُضَّع الآخرينَ ويُمْكِنُهن من ثمّ أن يَجْعلنَ أطفالاً رُضَّع آخرينَ يبُكون ببساطة عندما يقمن بالانفجار بالبكاء عندما يرغبن فى ذلك. والدكتورة ســانجيدا أوكونيل، مُؤلفة كتاب (قراءة الأفكار)، قد أجرت دراســة لمدة خمسة شهور عن الكيفية التى نَكْذبُ بها، وأيضاً توصلت إلى استنتاج مفاده أن النِساءِ يكذبن بشكل أفضل بكثيرِ مِنْ الرجالِ. فقد وَجدتْ أن تلك النِســـاءِ يمكنهن قول أكاذيبَ معقّدةَ أكثرَ مِنْ الرجالِ، بينما الرجال يقولون أكاذيبَ بسيطةَ مثل (تَغيّبتُ عن الحافلةِ أَو بطارية هاتفي الجوَّال كانت فارغة — لِهذا لم أَستطع أَنْ أتصل بك) . كما وَجدتْ أيضا أن الناسِ الجذابينِ أكثر تصديقا مِنْ هؤلاء الغير جذابين، وهو ما يفسر كيف أن زعماءَ مثل (جون إف كندي) و(بيل كيلنتون) كَانا قادرين على الإفلات بدون عقاب على كل ما ارتكبوه.

لماذا يكون من الصعب القيام بالكذب

كما قُلنَا في الفصلِ ٣، يَعتقدُ أكثر الناسِ بأنه متى أقدم شخص ما على الكْذبُ فهو يقوم بالابتسام بشكل أكثر مِنَ العادي، لكن الأبحاثَ تظهر أن العكس هو الصحيح — فهو يبتسم أقل. إنّ صعوبةَ الكذب تتمثل فى كون أن العقلِ اللاواعي لدينا يَتصرّفُ آلياً وبشكل مستقل عندما نقول شيئا غير صحيح، لذلك فإن لغة جسدنا هى التى تفضحنا. لهذا فالناس الغير معتادين على الأكاذيبَ ونادراً مايقومون بالكذب، يتم كشـــفهم بســـهولة، بغض النظر عن مدى إقناعهم لنا. فاللحظة التي يَبْدأ فيها الشـخص الغير معتاد على الكذب بقول الأكَاذِيب، فإن جســمَه يرســل إشــاراتَ متناقضةَ، وهذا ما يَعطينا كمستمعين له شعورا بأنه لا يقول الحقيقةَ. فأثناء الكذبِ، يَبْعثُ العقلَ اللاشعوريَ طاقةَ عصبيةَ التي تَظْهرُ لنا كإشارة والتي يُمْكِنُ أَنْ تُناقضَ ماقاله الشخص الذى يكذب علينا. أما الكذابون المحترفون، مثل الســياســيين، والمحامين، ومُذيعي التلفزيونَ والممثلين، فهم يقومون بانتقاء إشــارات جســمِهم بدقّة لدرجة أنك لن تكتشف كذبهم، وتنطلي أكاذيبهم على كل الناس بسهولة.

وهم يقومون بذلك بأحد طريقتين. أولاً، فهم يتدربون ما «يَشْعرونَ» بأنه يصلح لأن يكون إشارة صحيحة وذلك أثناء اعتزامهم القيام بالكذبَ، لكن هذه الطريقة لا تنجح إلا عندما يكونوا قد تدربوا على قول الكثير مِنْ الأكاذيبَ على مدى فتراتِ طويلةِ مِنْ الزمن. والطريقة الثانية، أنهم يُمْكِنُ أَنْ يُخفّضـــوا من عدد الإشـــارات التى يقومون بها وذلك عن طريق عدم استخدام أي إشارات إيجابية كانت أم سلبية بينما يكذبون، لكن ذلك شيئا يصعب القيام به.

«مع قليل من التدريب، يمكن للكذابين أن يصبحوا مقنعين، تماما مثل الممثلين».

حاولْ القيام بهذا الاختبار البسـيطِ – قم بقول إحدى الأكاذيبَ لشـخص ما وجها لوَجَه وابْذُل جُهدا واعيا لوقف كُلّ حركات جسمك ، فستجد أنك حتى لو قمت بوقف كل حركات جسمك الرئيسيةِ بشكل شعوري، إلا أنه ستظل هناك حركات أو إشـارات عديدة و دقيقة جدا مازالت مُرسَـلةٌ. وهذه الإشـارات الدقيقة تتضـمن الوَخْز العضـلي بالوجه، وتوسُّع وانكماش حدقة العين، التَعَرُّق، جَفلَ بالخدودَ، زِيَادَة نسبةِ الغَمزة بالعينَ مِنْ ١٠ رمشات أو غمزات بالدّقيقة إلى حدود ٥٠ غمزة بالدّقيقة بالإضـافة إلى العديد مِنْ الإشـاراتِ الدقيقةِ الأخرى التي تُشـيرُ إلى الخداعِ. وهناك أبحاث تمت باستخدام التصوير البطيء من خلال آلاتَ التصوير أظهرت بِأَنَّ هذه الإشارات الدقيقةِ يُمْكِنُ أَنْ تَحْدث في وقت لا يتعدى جزءً صـغيراً من الثانية ، وأن المحترفين من الناس مثل مقدمي البرامج المحترفينِ، ومن يعملون في مجال المبيعاتِ ومن هم يتسمون بالبصيرة العالية ، هم فقط مَنْ يَسْتَطيعون قِراءه تلك الأكاذيب.

***

وهذا يجعل من الواضـحُ أنك إذا أردت أن تكُونَ قادرا على الكَذِب بنجاح، فإنك سـتَحتاجُ لإخفاء جسـمكَ أَو أن تتوارى عن الأنظارُ. إن عمليات الاستجوابُ تشتمل على وَضْع الشخصِ على كرسي فِي مكان واسع مفتوح أَو وضِعه تحت الأضواء الكاشفة القوية مصوبة إلى من يتم استجوابه ، بحيث يكون جسمِه ظاهرا تماما لمن يقومون بعملية الاستجواب ؛ فالأكاذيب يمكن رؤيتها بشكل أسهل تحت تلك الظروفِ.

والكذب يكون أسـهلُ إذا كنت تَجْلسُ وراء المكتب مثلا حيث أنَّ جسـمكَ يكون مخفيا جزئياً، كذلك لو كنت تتحدث لأحدهم من وراء سياج أَو مِنْ وراء باب مُغلق. وأفضل طريقِة للكَذِب تكون من خلال الهاتفِ أَو من خلال البريد الإلكتروني.

أشهر ثمانية من إشارات الكذب

١. تغطية الفَمَّ

تَغطّي اليَدُّ الفَمَّ لأن المخ يَأْمرُها لا شعورياً بِمُحَاوَلَة إيقاف الكلماتِ المخادعةِ التي تُقالُ. وأحياناً تتم هذه الحركة بواسطة عِدّة أصابع فقط على الفَمِّ أَو قبضةِ اليد كاملة لإغلاق الفم ، وكلاهما له نفس المعنى.



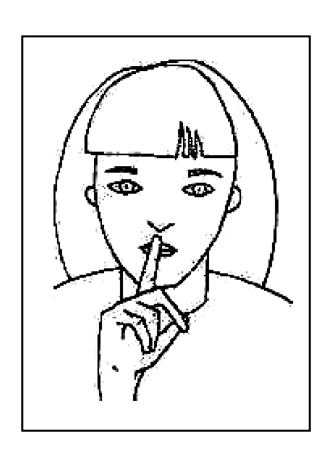
تغطية الفم

بَعْض الناسِ يُحاولونَ إخْفاء إشــارة تغطيتهم للفَم عن طريق افتعالهم للســعال. عندما يَلْعبُ الممثلين دور أفرادَ العصابات أَو أدوار المجرمين، فهم يَستعملونَ هذه الحركة في أغلب الأحيان عندما يكونوا فى مشهد يتضمن مناقشة النشــاطات الإجرامية مع أفرادِ العصــابة الأخرى أَو عندما يتم اســتجوابهم مِن قِبل الشرطةِ، وهم يســتخدمون تلك الإشارات لكِي يَعْرفُ الجمهور بأنّهم مليؤون بالأسرار أَو أنهم محتالون.

إذا كان الشخصِ الذي يَتكلّمُ يستعمل هذه الحركة، فإن ذلك يُشيرُ بأنّه يُمْكِنُ أَنْ يَكْذب. وإذا قام شخص بتغطية فمه أثناء تحدثك إليه ، فقَدْ يشــير هذا إلى أنّه يَشْــعر بأنّك تَخفي شــيئا عنه. ومن إحدى أكثر المواضــع التى يمكن تطبيق هذا الأمر فيها ، المؤتمرات، والتى يمكن للمتحدث فيها ملاحظة جمهورُه إن كان يَســتعملُ هذه الحركة أثناء حديثه إليهم من عدمه. كما يَجِبُ على المتحدث أَنْ يَتوقّفَ ويَسْألَ، « هَلْ هناك شخص ما يوَدُّ أَنْ يَسْألَ سؤالا؟ »أَو أن يقول « أنا أَرى أَنْ بَعْض الناسِ يخالفونني الرأي. دعونا نَأْخذُ سؤالا».

إن هذا الأ سلوب من المتحدث يَ سْمحُ لاعترا ضات الجمهورَ بأن تخرج على الملأ،مما يَعطي المتكلّمَ فر صةَ لتوثيق كلامه والإجابه على الأ سئلةَ المطروحه، والجدير بالذكر أنه يجب أن يتبع نفس الأ سلوب من التفاعل مع الجمهور لو رأى منهم حركة لتقاطع الأذرع عبر الجسم.

إن تغطية الفَمَّ قَدْ يبدو كبادرةِ حميدة لا ضرر منها وهو يـ شبه قول شخص (هـ سـ سس) حيث يتم و ضع إ صبع واحد بشكل عمودي على الشفاهِ؛ هذه الإشارة من المحتمل استخدامها من قبل الأمِّ أَو الأبِّ عندما كنا أطفالا. ولكننا كبالغين، فإننا نســتخدم تلك الحركة في محاولةِ لإخْبار أنفســنا بعدم الإفصــاح عن حقيقة مشــاعرنا. إنّ مغزى تلك الإشارة يطلعك على أنه شيئا ما يتم حجبُه.



إذا استعملَ أبويكَ أَو من يعتنون بك هذه الحركة معك عندما كنت طفلا، فهناك فرصة جيدة الآن لأن تكرر نفس الأمر فى مرحلة البلوغ

٢. لمس الأنفَ:

أحيانا يُمكنُ أن يكون لمس الأنفَ من خلال عِدّة تدليكات سريعة للمنطقة تحت الأنفِ أَو من خلال لمسة واحدة سريعَة. كما أن النِساءُ تُؤدّي هذه الحركة بلمسات أصغرِ مِنْ الرجالِ، ربما لتَجَنُّب تَلْطيخ مكياجهن.



لمس الأنف

وهناك شيء مهم يجب أن نتذكره دائما، وهو أنّ هذا التصرفات يَجِبُ أَنْ تقرأ في المجموعات أو فى السياق الذى تحدث فيه؛ فالشخص يُمكنُ أَنْ يكون مصابا بحُمَّى القَشِّ أَو بالبرد لذلك يقوم بحك أنفه. ولقد وجد العلماء في جمعية (معالجةِ الطعمَ والرائحةَ) الأمريكية في مدينه شيكاغو أنه عندما يقوم شخص بالكذبُ، فهناك مواد كيماوية معروفة باسم (كاتيكول أمينز catecholamines) يتم إفرازها، مسبّبة الانتفاخ للنسيجِ داخل الأنفِ. ولقد استعمل العلماء آلاتَ التصوير الخاصّةِ التي تظهرمجرىَ الدمّ في الجسمِ واكتشفوا أن ذلك الكذب المتعمّدِ يُسبّبُ زيادةَ أيضاً في ضغطِ الدمّ. هذه التقنيةِ التى استخدمها العلماء تشيرُ بأنّ الأنفَ الإنسانيَ يَتوسّعُ بسبب الدمِّ أثناء الكذب، وهى الظاهرة التى يشار إليها باسم (تأثير بينوكيو Pinocchio Effect). فضغطُ الدمّ المتزايدُ يسبب تمدد الأنفُ ويُسبّبُ وخزا فى نهاياتَ الأعصابَ في الأنفِ ، مما ينتج عنه شعورٌ بالرغبة فى حك الأنف باليد.



لم يكن لدي علاقة جنسية مع تلك المرأة

أنت لا تَستطيعُ رُؤية التورم الحادث فى الأنف بالعين المجرّدةَ لكن يبدو أن هذا هو مايستدعى حركة لمس الأنفَ. وتَحْدثُ نفس الظاهرةِ عندما يكون الشـخص منزعجا، مُتَلَهِّفا أَو غاضـبا. وقد قام كل من طبيب الأعصـاب الأمريكي (ألن هيرش Alan Hirsch) والطبيب النفساني (تشارلز ولف Charles Wolf) بتحليل شامل لشهادةِ بيل كيلنتون أمام هيئة المحلفين الكبرى على قضـيتِه مَع مونيكا لوينسـكي ووَجدَ أنه عندما كان يقول الحقيقةَ، نادراً ما قام يلمَسَّ أنفَه.ولكنه عندما كَذبَ، ، قام بالتجّهم لحظةِ قَبْلَ أَنْ يقوم بالإجابة على الأسـئلة الموجهة إليه، وقام بلمَسَّ أنفَه مرة كل أربع دقائقِ بمجموع كلي يصل إلى ٢٦ لمسةِ أنفِ فى المجمل. بالمقابل، بيل كيلنتون لَمْ يَمْسسْ أنفَه في كل مرة كان يجيب بصدق فيها، كما قيل.

كما أن الدِرا سات التى تمت على الجـسمِ من خلال تـصويرها بآلاتَ التـصوير الخا صة كَـشفَت أن قـضيبُ الرجلِ يَمتلئ بالدمِّ أيضـاً عندما يقول الأكاذيب. لذلك، فَرُبَّمَا كان من الأولى لهيئة المحلفين أنْ تَسْـحبَ بنطلون بيل كلينتون للأسفل بدلاً مِن توجيه نوعية من الأسئلة إليه مثل:

س - مدّعي هيئة المحلفين الكبرى:« السّيد كلينتون – لماذا عبرت الدجاجة الطريقَ؟ »

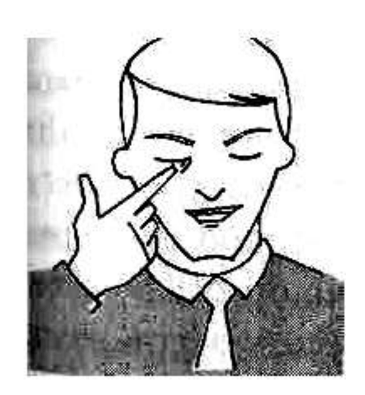
ج - يجيب بيل كلينتون: « ماذا تَعْني بالدجاجِة؟ هل يُمْكِنُ أَنْ تعرّفْ لى معنى الدجاجَة رجاءً؟ وأنا لَمْ أَعْبرْ الطريقَ مع تلك الدجاجة».

٣. ماذا عن الحكة بالأنف ؟

إنّ تلبية الشـــعور بالحكّةَ لأنف الشـــخصِ عادة عن طريق القيام بالفَرْك أَو الهرش، وهو ما يتعارض مع القيام بحركة للضربات الخفيفة الملامسة للأنفِ. وكَمَا هو الحَال مَعَ تغطية الفَمَّ، فإن لمس الأنفَ يُمْكِنُ أَنْ يُستَعملَ من كل مِن المتحدث وذلك لإخْفاء خداعِه الخاصِ أومِن قِبل المســـتمعِ الذي يَشْـــكُّ في كلماتِ ذلك المتحدث. أما الشـــعور بالحكّة فهو عادة حركة متكررة و مَعْزُولةٌ أَو خارج السياقِ العامّ لحديث الشخص ومتعارضة معه.

٤. تدليك العينَ:

« لَنْ أَرى أي شرٍّ، » قالَها أحد القرودِ الحكيمةِ. وعندما لا يُريدُ طفل النَظْر إلى شيءِ ما فهو سَـيَغطّي عيونَه بأحد أَو كلتا يديه. وعندما لا يُريدُ شـــخص بالغ النَظْر إلى شيءِ مقيتِ، فمن المحتمل أَنْ يقوم بتدليك أو فرك عينَيه. إنّ فرك العينَ ماهو إلا محاولةُ من الدماغَ لحَجْب الخداعِ، أو الشَكّ أَو أي شيء كريه لا يراد النظر إليه، أَو لتَجَنُّب إمعان النَظْر فى وجهَ الشخصِ الذي تكْذَبُ عليه.

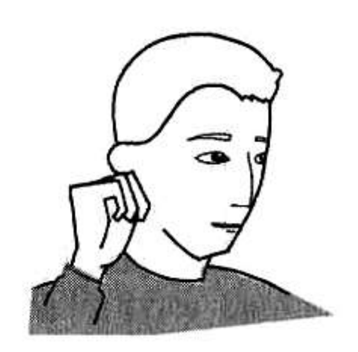


لا أستطيع أن أرى هذا فحسب

يَفْركُ الرجالُ عيونُهم عادة بشـدّة عندما يقومون بالكذب ، وإذا كانت الكذبِة من الوزن الثقيل ، فهم سـيقومون بالنظر للاتجاه الآخر فى أغلب الأحيان. النِساء أقل احتمالية لاسْتِعْمال تدليكِ العينَ - بدلاً مِن ذلك، فهن سيستخدمن حركاتَ لمس صــغيرةَ ورقيقة فقط تحت العينِ، وهذا إما لســبب أنهن قد تعودن كبنات على تَجَنُّب جَعْل حركاتهن غليظة، أَو بسبب أنهن يتجَنبن تَلْطيخ الماكياج الذى يضعونه. وهن أيضاً يقمن بتفادى تحديق المستمعِ لهن بالنَظر بعيداً. ومن ضمن العبارات الشائعة «لا ستخدام عبارة (تكذب من خلال أ سنانِكَ).وتُشيرُ تلك العبارة لمجموعة من الحركات تتمثل فى إطباق الأ سنانِ والابتسامة الزائفة، وا صطناع الانهماك فى تدليكِ العينَ. وهذه الحركة تستخدم من قبل الممثلين السينمائيين لتَصوير النفاقِ ، كما أنها تستخدم ضمن الثقافات الممعنة فى الأدب واللياقة مثل الشعب الإنجليزِى، الذين يفضّلُون أَلا يُخبروك بالضبط عن ماهية ما يَعتقدونَه.

٥. الإمساك بالأذنَ

تخيّل أنْك تُخبرُ شخص ما، « إن تكلفة هذا هو فقط ٩٠٠$ دولار»فيقوم الشـخص بالإمسـاك بأذنه والنظر بعيداً إلى الجانبِ ويَقُولْ« هذه تَبْدو صـفقة جيدة لي إلى حدّ كبير. » ويمكن ترجمة ماقام به هذا المسـتمع بمحاولة رمزية مِنـه لمقولـة (لا أســمع شرا) فهو يُحـاول مَنْع الكلماتِ التي يَسْــمعُهـا بوَضْــع اليَـدّ حول أو على الأذنِ أو قيامه بشــد شــحمة الأذن. وهذه تعد النســخة المعدلة التى يتبعها البالغين من الناس من الحركة التى يقوم بها الأطفال بوضــع الأيدي على كلتا الأذنين وذلك عندما يُريدُون حَجْب كلمات التوبيخ التى قد يوجهها لهم آباؤهم. وتَتضمّنُ الاختلافاتُ الأخرى لمسكة الأذنَ القيام بالفَرْك خلف الأذنَ، وإدخال طرف الإصبع ذهاباً وإياباً داخل الأذن كمثقاب، أو القيام بسَحْب لشحمةِ الأذن أَو القيام بثني الأذنِ بكاملها لتَغْطية فتحةِ الأذن.

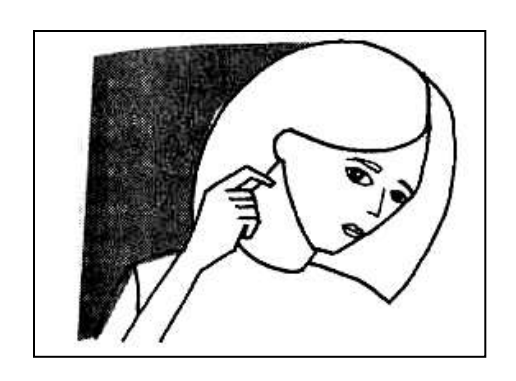


لا أريد أن أسمع هذا

إن الإمساك بالأذنَ يُمْكِنُ أَنْ يُشيرُ أيضاً إلى أنّ الشخصَ قد سَمعَ بما فيه الكفاية أَو أنه يُريدُ الكَلام. وكَمَا هو الحَال مَعَ لمسِ الأنفَ، فإن الإمساك بالأذنَ يستخدم من قبل الشخص الذي يكون فى حالة من القلقَ. كما أن «الأمير تشارلز» يقوم بكلتا الحركتين ســواء بالإمســاك بالأذنَ ولمسَ الأنفَ في أغلب الأحيان عندما يَدْخلُ إلى غرفة مليئة بالناسِ أَو يَتجاوزُ حشد كبير. ونحن لم نر الأمير تشارلز يستخدم هذه الحركات من خلال الأفلام المصورة خاصة عندما يكون في وضع آمنِ داخل سيارته.

وفي إيطاليا، فإن مسكة الأذنَ تُستَعملُ للإشارة إلى شخص ما متخنثٌ أو كونه شخصية تحب المرح.

٦- حك الرقبة



حركة تظهر الحيرة

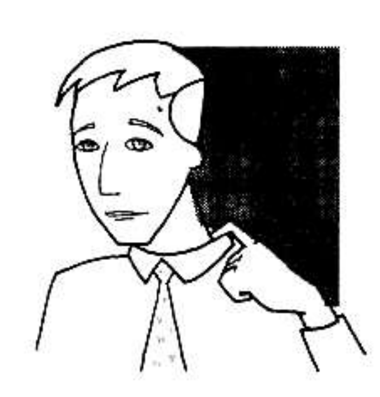
يســتخدم إصــبع الســبابة — عادة مِنْ اليَدِّ المســتخدمة فى الكتابة — بعملية حك جانبَ الرقبةِ الذى هو تحت شحمةِ الأذن.

وتَكْشــفُ ملاحظاتُنا لهذه الحركة أن الشــخصَ يقوم بعملية الحك هذه بمعدل خمس حكات فى المرة الواحدة. ونادراً ما يكون عددُ الحكات أقل مِنْ خمسة أَوَ أكثر مِنْ خمسة. وهذه الحركة إشارة تنم عن الشَكِّ أَو الحيرةِ وهى خاصيةُ مميزة للشخصِ الذي يفعلها قائلا:« أنا لَستُ متأكّدَا أنني موافقَ » وهذه الحركة تكون ملحوظُة جداً عند

تناقضُ اللغة اللفظية ، على سبيل المثال، عندما يَقُولُ الشخصَ شيئا مثل « أنا أَفْهمَ حقيقة مشاعرك » لكن قيام هذا الشخص بحك رقبته يُشيرُ إلى أنه لا يعني ما يقول.

٧. سحب الياقةَ

كان (ديزموند موريس **Desmond Morris**) واحد من أوائل من اكتشفوا أن الأكاذيبِ تُحدثُ شعورا بالوخز في أنسجةِ الوجهِ والرقبةِ الحسّاسة ، و يتطلب ذلك القيام بعملية خدش لتلك الأنسجة بالأظافر. وهذا لا يدل على أن الناسَ الذين يشعرون بالقلق هم من سيقومون بخدش رقبتَهم وحسب،بل إن ذلك يُقدّمُ تفسيراً جيدًا حول قيام بَعْض الناسِ باستخدام حركة سحبَ ياقةَ القميص الذى يلبسونه عندما يَكْذبونَ ويَشْكّونَ بأنهم قد تم ضبطهم وهو يفعلون ذلك. ضغط الدمّ المتزايد الناجم عن القيام بالخداعَ يسبب حالة من التعرق الذى يظهر على الرقبةِ عندما يَشْعرُ المخادعِ بأنك تَشْكُّ فيه بأنه لا يقول الحقيقة.

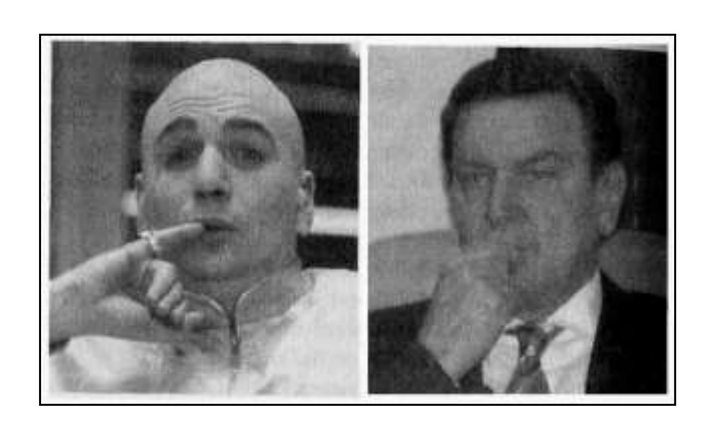


الشعور بسخونه تحت الياقة

وهى تحْدثُ أيضاً عندما يشعر شخص ما بأنه بالغضب أَو الإحباط ويَحتاجُ لسَحْب الياقة بعيدا عِنْ رقبتِه في محاولةِ للسماح بالهواءِ البارِدِ بالدخول. عندما تَرى شخصًا ما يَستعملُ هذه الحركة، فقم بسؤاله(هل يُمْكِنُك أَنْ تُكرّرَ ذلك رجاءً؟ »، أَو (هل يُمْكِنُك أَنْ تُوضّحَ هذه النقطةِ، من فضلك؟)، وهذا من شأنه أَنْ يُسبّبَ انسحاب الشخص المخادع من لعبته.

٨. الأصابع في الفَمِّ

إن وضع الأصابع فى الفم يعد محاولةُ لا شعورية مِن قِبل الشخصِ للرُجُوع إلى أمانِ الطفولةِ عندما كان يمصُّ صدرَ أمِّه، وهى تَحْدثُ عندما يكون الشخص تحت ضغط. فالطفل الصغير يَستبدلُ صدرِ أمِّه بقيامه بمص إبهامَه أَوالبطانية مثلا ، بينما يَضِعُ الشخص البالغ أصابعَه فى فَمِّه ويَمّص السجائرَ والأقلامَ والغليون والأقداحِ، ويَمْضغُ العلكة.



التطمينات مطلوبة هنا

أكثر حركات اليَدِّ نحو الفَمِّ يُمْكِنُ أَنْ ترتبط بالكَذِب أَو الخداع لكن وضع الأصابع مباشرة في الفَمِّ يعد إشارةُ خارجيةُ تنم عن الحاجةِ الداخليةِ للاطمئنانِ ، لذلك فإن إعطاء هذا الشخص ضماناتَ وتطمينات يعد تحركا إيجابيا.

حركات التقييم والمماطلة

المتحدث الجيد هو الذى يَعْرفُ «بغريزته» متى يكون جمهورَه مهتمين بما يَقُولُه ويُمْكِنُ أَنْ يعرف أيضـــاً أن مســـتمعيه قد نالوا كفايتهم من الحديث. كما أن حس البائع جيد يرشـــده إلى اللعب على الوتر الحســـاس للعميل ،ويعرف مواضع اهتمام العميل بالضبط. ويَعْرفُ كُلّ محاضر الشعور الفارغَ الناتج عندما يقوم بمحاضرة إلى أشخاص لا يتفاعلون أو يتكلمون معه إلا قليلاً جداً و يَجْلسُون يُراقبُون مايحدث هناك وحسب. ولحسن الحظ، فهناك عدد مِنْ حركات لليَدِّ نحو الخدِّ واليَدِّ نحو الذقنِ والتى يمكن اســـتخدامها كترمومتر للتعرف على الموقف الذى يتخذه الشـــخص كونه يتعامل مع الأمر ببرود أو يتفاعل معه بحرارة، كما أنها إشـــارات تدل على حســـن أداء المتحدث من عدمه.

السأم:

عندما يَبْدأُ المستمع باسْتِعْمال يَدِّه لدَعْم رأسِه، فهذه تعد إشارة بأن السأمِ قد حَلَّ عليه وما يَدِّه المساندة إلا محاولةُ منه لرَفْع رأســه لمَنْع نفســه من النَوْم. إنّ درجةَ سـأمِ المسـتمعَ تُتعلّقُ بمدى الدعم المقدم من ذراعِه ويَدِّه لإسناد رأسه.

ويَبْدأُ الأمر عادة بالذقنِ حيث يتم دعمه من قبل إصبع الإبهامِ وبعد ذلك يتم ذلك باستخدام قبضةِ اليد بينما يَتضاءلُ اهتمام المستمع. ثم تبدو حالة نقص الاهتمام الشديد متى تمت عماية سند أو دعم الرأس بالكامل من قبل اليَدِّ (انظر الصورة بالأسفل)، وتَحْدثُ إ شارةَ منتهى السأمِ متى كان الرأس بالكامل مدعوما من قبل الأيدي و سماع أصواتِ الشَخير بشكل واضح.



اليد تدعم الرأس منعا للشعور بالنعاس

إن النقر بالأصابعِ على المنضدةِ وكذا النَقْر المستمرةِ مِنْ الأقدامِ على الأرضيةِ يساء فهمه في أغلب الأحيان مِن قِبل المتحدثين المحترفينِ حيث أنهم يظنون أن تلك الحركات تشيرُ إلى السأم ، لكنها في الحقيقة تشيرُ إلى نفادِ الصبر. فإذا كنت تُخاطبُ مجموعة الناسِ وتَرى منهم هذه الإشاراتِ ، حينها سيكون مطلوبا منك أن تقوم بتحرّك استراتيجي بجعل ذلك الشخص الذى يقوم بالنقر بأصابعه أَو قدمَه يشتركَ في المحادثةِ لتَفادي تأثيره السلبي على المستمعين الآخرينِ. فأيّ جمهور يستعرض إشاراتَ نفادَ الصبر والسأمَ سوية فلسان حالهم يُخبرُ المتحدث أنه قد حان وقت الانتِهاء من الحديث.

« هَلْ تَتكلّمُ أثناء نومِكَ؟ » سَأَلَ المتكلّمَ.فجاءته الإجابة بـ (لا) فقال إذن رجاءً لا تتكلّمْ أثناء نومى أنا».

إنّ سرعةَ النقر بالقدمَ أَو بالإصبعَ مرتبطة بمدى نفادِ صبر الشخصَ — فكلما ازدادت وتيرة النقر ، كلما كان المستمع قد نفد صبره بشكل أكبر.

إشارات التقييمِ

تبدو الإشارات عندما يقوم شخص بالتفكير والتقييم لأمر فى صورة يَداً مغلقة تَستندُ إلى الذقنِ أَو الخدِّ، في أغلب الأحيان مع إصبع السبابةِ مشيرا إلى أعلى. وعندما يَبْدأُ الشخص بفَقْدان الاهتمام بالموضوع لكنه ما يزالَ يُريدُ أَنْ يَبْدوَ مهتمًّا لأجلِ المجاملةِ والكياسه، فسيتم تعديل موضع الاستناد بحيث تصبح مؤخرة اليد هي التى تدْعمُ الرأسَ بينما يحل السأم.



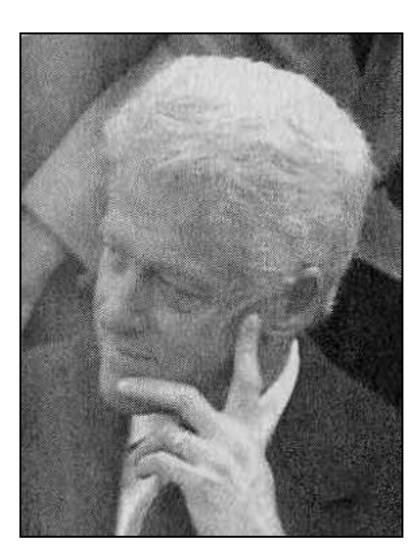
إنها مهتمة بإجراء تقييم لما تسمع – فالرأس تدعم نفسها وتتم إراحة اليد على الخد

يســتعمل المدراء المتوسّــطون فى المرتبة هذه الحركة في أغلب الأحيان لاختلاق الاهتمام أمام رئيس الشرـكة الذي يلقي عليهم خطابا أجوف خاليًا من المعاني. ومع ذلك ولســـوء حظهم، فحالما تبدأ اليدّ بدعم الرأس في أية حال، يفتضح سرهم و من المحتمل أن يشعر الرئيس بأنّ البعض من المدراء منافق أو يستعمل إشارة خاطئة لمجرد التملّق.



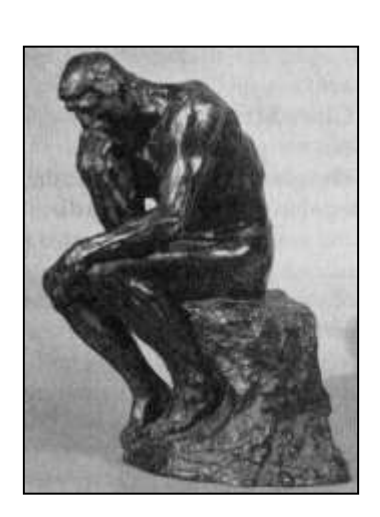
لديه أفكارا سلبية

فالاهتمام الأصـيل يبدو عندما تكون اليدّ مسـتندة إلى الخدّ قليلا وليس عندما تسـتعمل تلك اليد كدعامة للرأس بشـكل أسـاسي. وعندما تشـير السـبابة بشـكل عمودي إلى الأعلى من الخدّ بينما الإبهام يدعم منطقة الذقن، فحينها يمكن القول أن المستمع لديه أفكار سلبية حول المتحدث أو الموضوع الذى يناقشه. وأحيانا قد يتحرك الإصبع السبابة للقيام بعملية فرك أو سحب للعين عند استمرار تلك الأفكار السلبية.



لقد سمع بما فيه الكفاية – أو أنه فقد الاهتمام بما يسمع

هذه الحركة (أعلاه) يتم فهمها بشكل خاطئ في أغلب الأحيان كإشارة دالة على اهتمام الشخص بما يسمع، لكنه فى الحقيقة فإن وضـعية الإبهام المسـاند تحت منطقة الذقن يشـير إلى حقيقة تأزم الموقف لحد كبير. فكلما احتفظ الشـخص بمجموعة الإشـارات لفترة طويلة ، كلما أثر ذلك على موقفه المتأزم طوال اتخاذه لتلك الوضـعية. إن هذه التجمع للإشـارات يدل على أنه من المطلوب اتخاذ إجراء فوري من قبل المتحدث، وذلك أمّا بإشراك المسـتمع في ما يقوله أو بإنهاء اللقاء. فأي تحرّك بسيط، مثل تسليم شيء إلى المستمع لتعديل وضعيته، من شأنه أن يؤدى إلى تغيير في الموقف.



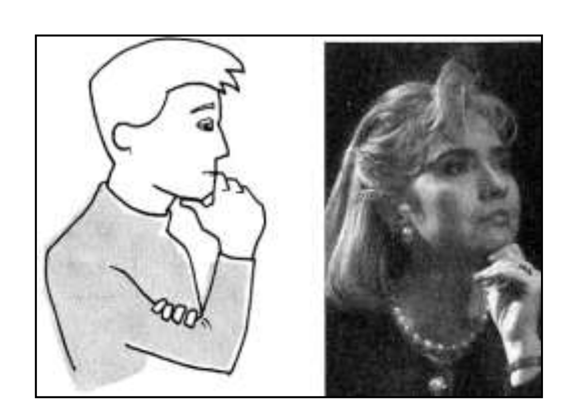
المفكر (رودن Rodin) يظهر موقفا من التأمل والتقييم، ولكن وضعية جسمه من حيث دعم اليد للرأس تكشف عن شخصا مكتئبا.

كذب الضيف فى المقابلة:

من خلال مقابلة أجريناها لرجل وصـــل إلينا من خارج البلد والذى كان قد تقدم بطلب للحصـــول على وظيفة بشركتنا. وطوال فترة المقابلة أبقى هذا الرجل ذراعيه وســاقيه فى وضــعية متقاطعة، كما اســتعمل مجموعة من الحركات الخاصــة بالتقييم تدل على تأزم فى نفســه، وكان لا يســتعمل راحة يده إلا قليلا، كما أنه بدا شــارد الذهن معظم الوقت. ومن الواضــح أنه كان هناك شيء يقلقه ، لكننا وفي المراحل الأولى للمقابلة لم يكن لدينا معلومات كافية للقيام بتقييم دقيق فيما يخص سلبية إشاراته تلك. فقمنا بسؤاله بعض الأسئلة حول أرباب أعماله السابقين في بلده الأصلي حيث جاء. فتضمّنت أجوبته سلسلة من حركات لفرك عينه ولمس أنفه ، وكان لا يزال يبدو شاردا. فقرّرنا في النهاية ألاَّ نوظفه بشركتنا، اعتمادا على ما رأيناه من تضــارب بين أقواله وأفعاله. و كنّا فضــوليين حول حركاته المخادعة، فقمنا بالاتصال برؤسائه فى الشركات التى كان يعمل بها فى بلده الأم، واكتشفنا بأنه أعطى لنا معلومات خاطئة حول ماضيه. فهذا الشخص قد افترض بأنّ ربّ العمل الجديد في البلاد الأخرى لن يهتمّ بالتدقيق والسؤال عنه فى شركات أخرى فيما وراء البحار، ولولا أننا كنا مدركين لإشــارات لغة الجســد، لكنا قد ارتكبنا خطأ فادحا بتوظيف ذلك الشخص المخادع.

مداعبة الذقن:

في المرة القادمة عندك تتاح لك الفرصــة لتقديم فكرة خاصــة بك إلى مجموعة الناس، قم بملاحظتهم بعناية بينما تقوم بتقديم تلك الفكرة إليهم، فســتلاحظ بأنّ أكثرهم ســيقوم برفع إحدى يديه نحو وجهه ويقوم بحركة تدل على قيامه بعملية تقييم. وعندما تصــل حتى نهاية اســتعراضــك للأفكار التى تطرحها، وتطلب من المجموعة الموجودة إعطاء الآراء أو الاقتراحات حول أفكارك، حينها ستتوقّف إ شارات التقييم عادة و سترى أنه ستبدأ حركة جديدة من عملية (مداعبة الذقن) . هذه الحركة على الذقن ماهى إلا إشارة بأن المستمع يمرّ بعملية اتخاذ القرارات.



الشكل الأنثوى من مداعبة الذقن اتخاذ القرار

وعندما تقوم بسـؤال المسـتمعين عن قرارهم و يبدؤون بدورهم فى مداعبة ذقونهم، ثم توقع أن تكون حركاتهم التى تلى ذلك هى التى سـتشـير إلى كون قرارهم سـلبيا أو إيجابيا. وسـتكون أفضـل إسـتراتيجية لك بأن تبقى هادئا وتراقب حركاتهم القادمة، والتي سـوف تشـير بدورها إلى القرار الذى تم التوصـل إليه. على سـبيل المثال، إذا تمت مداعبة الذقن مصاحبة لحركة تقاطع وثني الأذرع والأرجل ،مع اتخاذ الأشخاص وضعية الاستراحة في كرسيهم عن طريق الرجوع بظهورهم إلى الوراء مسـتندين على ظهر المقعد، فهذا سـيكون مؤشرا على أن الجواب سـيكون «لا ». وهذا سيعطيك فرصة مبكّرة لإعادة عرض المنافع الخاصة بأفكارك مرة أخرى قبل أن يرفض الشخص الآخر ويقول « لا » ، مما سيجعل من الصعب عليك حينها التوصّل إلى اتفاقية معه.

ومن ناحية أخرى، فلو صـاحب مداعبة الذقن الميل بالجسـم إلى الأمام ، مع وضـعية للأذرع مفتوحة أو تقوم بتصفح ومطالعه اقتراحك ، فعنئذ فهنالك فسيكون أمامك فرصة بأن تتم الموافقة على طلبك أو أنهم سيقولون لك (نعم) ويمكن أن تمضي قدما كما لو كانت الاتفاقية أمرا محسوما لصالحك.

مجموعه إشارات المماطلة أو كسب الوقت

بعض الأشـخاص ممن يلبسـون النظارات أحيانا يتبعون مجموعة الحركات الدالة على قيامهم بالتقييم بنزع نظاراتهم ووضـع واحد من أذرع الإطار في الفمّ بدلا من أن يسـتعملوا حركة مداعبة الذقن وذلك عندما يقومون باتخاذ قرارهم. وبالمثل، فإن مدخّن السـجائر سـيأخذ نفسـا من سـيجارته. بينما يقوم شـخص آخر بوضـع قلم أو إصبعه في فمّه بعد أن يتم سؤاله عن قراره، وكل تلك الأساليب إشارة بأن الشخص غير متأكد ويحتاج إلى المزيد من الاطمئنان. إن قيام الشخص بوضع شيئا ما فى فمه يسمح له لتوقّف ولا يشعر حينها بأنه مضطر إلى إعطاء ردّ فوري.

أحيانا فإن الحركات التى تدل على السـأم، والتقييم واتخاذ القرار تجيء متحدة في مجموعات، كلّ منها يظهر عنصرا مختلفا تشكل فى مجملها موقف هذا الشخص.

ويظهر الرسـم التالي إشـارة تدل على القيام بعملية التقييم وقد انتقلت إلى الذقن، و لربّما تمسّـد أو تداعب اليدّ الذقن أيضا. هذا الشخص يقيّم المقترح ويقوم برسم الاستنتاجات بشكل آني في نفس الوقت.



تجمع لإشارات تدل على اتخاذ القرار/ والتقييم في نفس الوقت

عندما يبدأ المستمع بفقد اهتمامه بالمتحدث، تبدأ الرأس بالاستناد إلى اليدّ. وتظهر الصورة القادمة عملية تقييم مع الرأس مدعومة من قبل الإبهام حيث أصبح المستمع غير مهتما.

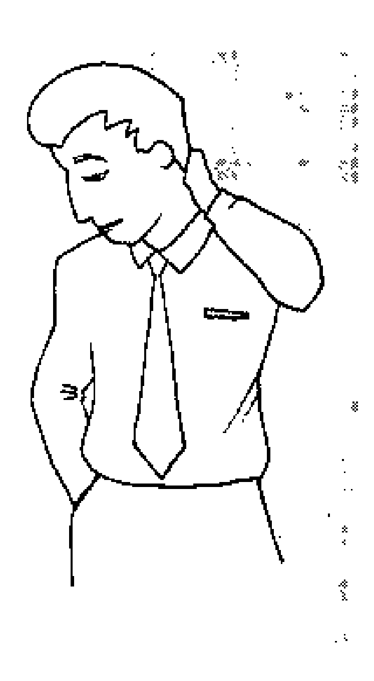


تجمع لإشارات دالة على القيام بالتقييم، اتخاذ قرار، والسأم



الممثل«آرنولد شوارزينجر » يوضح وجهة نظره بينما يقوم المذيع بالتفكير فيما يقال

عندما تقول أن شخصا ما « يسبب لك (ألمًا في الرقبة pain in the neck)، فأنت بلا شك تشير إلى عضلة صغيرة جدا والتى تتصلب فى الرقبة — والتى في أغلب الأحيان تسمى goosebumps — مما يؤدى إلى انتصاب للشعر فى فروة الرأس ، والذى يؤدى بدوره لأن يجعلك تبدو مخيفا ، بسبب شعورك بأنك مهدّد أوغا ضب. وهو نفس الشىء الذى يحدث كردّ فعل عند كلب غاضب وذلك بانتصاب شعره عندما يواجه بكلب عدائي آخر. ويسبّب ردّ الفعل هذا وخزا تشعر به خلف رقبتك وذلك عندما تبدو محبطا أو خائفا.

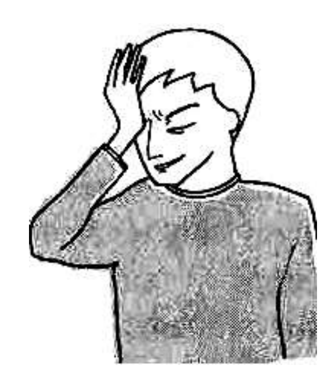


حركة تشير الى (ألم فى الرقبة)

دعنا نفترض، على سبيل المثال، بأنك سألت شخصًا ما أن يقوم بخدمة صغيرة لك وبأنّه نسى أن يقوم بها، و عندما تسأله عن النتيجة، يقوم بلطم إمّا جبهته أو المنطقة التى خلف الرقبة، وذلك كما لو كان يضرب نفسه بشكل رمزي.

وبالرغم من أن لطم الرأس يستخدم للدلالة على النسيان، إلا أنه من المهم ملاحظة ما إذا كان الشخص يقوم بلطم الجبهة تحديدا أم الرقبة. فإذا قام الشخص بلطم جبهته، فهو بذلك يشير بأنه لم يخف منك وأنت تذكره بنسيانه لطلبك. ولكن عندما يلطم الشخص الجزء الخلفى من رقبته، والذى يعد رد فعل طبيعي ناجم عن انتصاب العضلة الموجودة خلف الرقبة، فهى إشارة مدلولها بأنّك تشكل له (ألمًا في الرقبة) لذكرك هذا الأمر.

ولقد وجد (جيرارد نيرينبيرج (Gerard Nierenberg ، من معهد المفاوضات في نيويورك، بأنّ أولئك الذين يفركون خلف الرقبة بشكل اعتيادي ،يميلون لأن يكونوا أناسا سلبيين، بينما أولئك الذين يفركون جباههم بشكل اعتيادي لتذكير أنفسهم بخطأ ما ، يميلون لأن يكونوا أكثر انفتاحا وانقيادا.



تعاقب نفسك عن طريق لطم نفسك

اكتساب القدرة على ترجمة حركات «اليدّ نحو الوجه» بدقّة في ظروف معينة تتطلب وقتا وملاحظة. فعندما يستعمل شخص أيّ من حركات (اليدّ نحو الوجه) التى تمت مناقشتها في هذا الفصل، فمن المعقول افتراض أن أفكارا سلبية تدور فى ذهنه. إنّ السؤال الذى يطرح نفسه هنا، ، ما هو الفكر السلبي؟ إنه يمكن أن يكون شكّا، خداعا، حيرة، مبالغة، تخوّف أو كذبا صريحا. إنّ المهارة الحقيقية تكمن فى القدرة على ترجمة السلبيات ، وتمييز من منها يعد صحيحا. وهذا يمكن تحقيقه بأفضل ما يكون بتحليل الحركات التي تسبق حركة اليدّ نحو الوجه وترجمتها داخل السياق كما نؤكد دوما.

لماذا كان يخسر « بوب» دائما فى لعبة الشطرنج

كان لدينا زميل يدعى (بوب Bob)، الذي يحب ويستمتع بلعب الشطرنج. تحدّيناه فى مسابقة للعب الشطرنج، وقمنا بتصوير عملية اللعب بالفيديو سرّا للقيام بتحليل لغة جسده لاحقا. ولقد كشف الفيديو بأنّ بوب كان يفرك أذنه في أغلب الأحيان أو يلمسّ أنفه أثناء اللعب، لكن كان ذلك فقط عندما كان غير متأكد من حركته القادمة

لأجزاء الـشطرنج. ولاحظنا بأنه عندما كان « بوب» يرسل إشارة بأنه ينوى تحريّك قطعة شطرنج وبلمسها، فإن لغة جسد بوب كانت تشير إلى ما كان يفكر به بشأن التحرّك المقترح. وكان عندما يشعر بأنّه يمكنه أن يتغلب على حركة قام بها غريمه، ومن المحتمل أيضا أنه كان يفكّر فى نفس الوقت للقيام بحركة مضادّة، وكان يقوم بإشارة (وضعية القبة) بيديه للتأكيد على ثقته بما يفعل؛ بينما عندما كان مضطربا أو حزينا ، يستعمل أسلوب (تغطية الفمّ) أو (سحب الأذن) أو (حك الرقبة). لقد كان يمكن التنبؤ بما سيقوم به « بوب» بشكل كبير، لذلك عندما قمنا بشرح الحركات التى يقوم بها بوب سرّا إلى الأعضاء الآخرين لمجموعة الشطرنج الخاصة بنا، استطاع معظمهم هزيمة بوب المسكين وذلك عن طريق توقّع أفكاره من خلال لغة جسده. وبالمناسبة بوب لم يتم إهداء بوب نسخة من هذا الكتاب.

المعنى المزدوج:

أثناء تصويرنا لإحدى المقابلات والتي قمنا بتصويرها بالفيديو ، غطى الشخص الذى تجرى معه المقابلة فمّه فجأة وفرك أنفه بعد أن تم توجيه سؤال له من قبل الشخص الآخر الذى كان يدير المقابلة. ولقد استعمل حركة (تغطية الفمّ) لعدّة ثواني قبل أن يقوم بالإجابة، ثمّ عاد إلى موقفه المفتوح فى المقابلة. إلى تلك النقطة في المقابلة، كان هذا الشخص الذى تتم معه المقابلة ذا موقف مفتوح تجاهها ، فقد كانت أزرار معطفه مفتوحة ، ويومئ برأسه ويميل إلى الأمام ، وكانت راحتا يديه مفتوحتان عندما كان يجيب على الأسئلة، لذا فقد اعتقدنا أن حركته الوحيدة والتى جاءت متناقضة مع باقى الحركات المنفتحة له يمكن أن تعزل أو تكون خارج السياق. وبمراجعة شريط الفيديو مع هذا الشخص، سألناه حول حركة تغطية فمّ بيده ، فقال بأنّه عند توجيه ذلك السؤال إليه، اعتقد بأنّه يمكنه أن يردّ بإحدى طريقين: إحداهما سلبية، والأخرى إيجابية. وبينما كان يفكّر بشأن رد فعل من يجرى المقابلة تجاه ذلك الجواب السلبي إن قاله، فوجد نفسه يغطّى فمّه.

وعندما فكّر فى الجواب الإيجابي، ترك يدّه من على فمّه واستأنف موقفه المفتوح تجاه المقابلة. لقد كانت حيرته حول ردّ الفعل المحتمل للشخص الذى كان يدير المقابلة تجاه الإجابة السلبية أدّت إلى حركة تغطية الفمّ المفاجئة.

وهذا يوضح كم هو من السهل أن يكون لدينا سوء فهم لحركة اليد تجاه الفم، وأننا يمكن حينها أن نقفز إلى استنتاجات خاطئة.



الفصل الثامن
إشارات العين



بعض الرجال لديهم القدرة على الرؤية من خلال الأجسام الصلبة

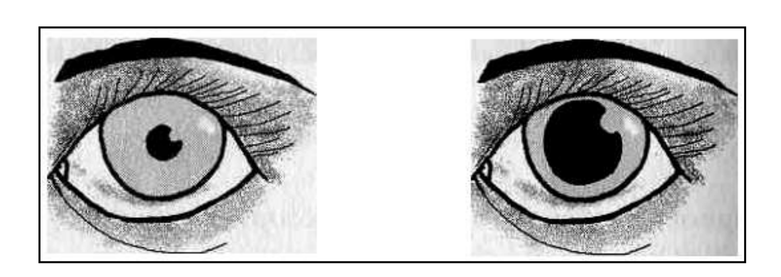
من الناحية التاريخية، فلطالما كنّا منشغلين بالعيون وتأثيرها على السلوك البشري. فالاتصال بالعين ينظّم المحادثة، وهى تمثل شكلا من أشكال السيطرة، والأمثلة على ذلك عديدة فى أمثالنا مثل أن نقول (نظر إلى من طرف أنفه) » أو (نظر إلى نظرة شـك)، أو أن نقول أيضـا (انظر فى عيني عندما تقول ذلك!) ،أو قول(نقضيـ معظم وقتنا وجها لوجه ينظر كل منا إلى وجه الشخص الآخر).

لذلك فإن إشـارات العيون تعد جزءا حيويا من حيث أنها تمكننا من قراءة مواقف الآخرين وأفكارهم. فعندما يجتمع أشـخاص للمرة الأولى ، فهم يقومون باتخاذ مجموعة من الأحكام السريعة لتقييم بعضـهم البعض، اسـتنادا بشكل كبير على ما يرونه. فنحن نستعمل العبارات مثل (نظرت بغضب إليه)،« (كان هناك ذلك الوميض في عينه)،(لديها عيون كبيرة كطفل) ،(عيونه ماكرة)، (عيونها تقدم دعوة) »،(أعطته نظرة قاتلة)،« (نظرت إليه نظرة ثلجية) (أراني العين الحمراء الشريرة). كما أننا نقول أيضـا : إن شـخصـا عنده عيون بيت ديفيس Bette Davis ، أو عيون أسبانية، عيون مثيرة (كما تسمى بعيون غرفة النوم) ، عيون جامدة، عيون غاضبة، عيون فارغة، عيون ثاقبة وعديمة الرحمة وغيورة وباردة ومتحدّية و سعيدة وحزينة وهكذا.... وعندما نستعمل هذه العبارات فنحن نشير بشكل غير مباشر إلى حجم حدقة عين الشـخص وإلى سـلوكيات التحديق لديه. العيون يمكن أن تكون أكثر إشـارات التواصـل البشرية دقة وإيحاء ،لأنها تحتل موضعا مركزيا في الجسم ، كما أن حدقة العين(إنسان العين) يعمل بشكل مستقل من السيطرة الشعورية عليه.

***

اتساع حدقة العين:

في ضـوء المعطيات، سـتتسّـع حدقة العين لدينا أو يتقلّص كلما تغيرت مواقفنا أو مزاجنا من الشـكل الإيجابي إلى السلبي والعكس بالعكس. فعندما يصبح شخص ما متحمّسا أو يشعر بالإثارة تجاه أمر ما، فيمكن لحدقة العين لديه أن تتو سع بحدود أربعة أمثال حجمه الأصلي. وبالمقابل، فعندما يكون الشخص في مزاج سلبي مثل أن يكون غا ضبا مثلا، فإن حدقة العين تعمل على التقلّص ، و تعرف العيون حينها باسم (العيون الصغيرة البراقة) أو (عيون الأفعى). كما يمكن للعيون الفاتحة اللون أن تبدو أكثر جاذبية؛ لأنها أسهل لرؤية حدث التوسّع لحدقة العين بشكل أسهل.



عيون مثيرة　　　　عيون براقة

إكهارد هيس Eckhard Hess ، وهو الرئيس السابق لقسم علم النفس في جامعة شيكاغو ورائد دراسات تختص بقياسات (حدقة العين pupillometry)، وجد ذلك حجم حدقة العين للشخص تتأثر حسب حالته العامّة من الإثارة. وبشـــكل عام، فإن حجم حدقة العين يزيد ويكبر عندما ينظر الناس إلى شيء يثيرهم. ولقد وجد (هيس) أن حدقة العين تتوسّـع لكل من الرجال والنسـاء عندما يرى كل منهم صـورا جنسـية للجنس الآخر المغاير، كما أن حدقة العين تتقلص في الحجم عندما يرى الشخص صورا جنسية لنفس جنسه.

وتم التوصـل إلى نتائج مماثلة عندما طلب من الناس النظر إلى صـور لطيفة أوصـورا أخرى غير سـارة بما في ذلك صور لأطعمة، شخصيات سيا سية ، أطفال معوقين ، ومشاهد الحرب ، أو عند الا ستماع إلى المو سيقى. وجد هيس أيضا تلك الزيادات في حجم حدقة العين ترتبط إيجابيا بالنشاط العقلي فيما يخص حلّ المشكلات ، ويصل التوسّع في الحدقة أقصى مايكون عندما يصل شخص إلى حلّ للمشكلة.

ولقد طبّقنا هذا البحث في عالم الأعمال وأوضـحنا كيف يقوم الناس بتقييم الناس لبعض الموديلات من السـيدات في الصور ، فكانوا يقولون عن صور أنها أكثر جاذبية عندما يتم إجراء تعديلات على الصور بحيث تستثير حدقة العين لتجعلها أوسـع وأكبر. ولقد كانت هذه طريقة فعّالة لزيادة مبيعات أيّ منتج عن طريق اسـتعمال صـورة مقرّبة من الوجه لهذا المنتج، مثل مستحضرات تجميل النساء ومنتجات العناية بالشعر والملابس. ومن خلال حملة استخدمت فيها الكتالوجات التى أر سلت إلى بريد الناس بشكل مباشر، تمكننا من المساعدة على زيادة المبيعات المباشرة لشركة (ريفلون Revlon) لمنتجها من أحمر الشفاه بنسبة ٤٥ % وذلك باستخدام أسلوب تكبير حجم حدقة عين من ينظر لصور الموديلات المعروضة في الكتالوج.



أي من الصورتين أعلاه ترى أنها أكثر جاذبية

إنّ العيون تعد إشارة رئيسية في مطارحة الغرام ولذلك فإن غرض البعض من القيام بتجميل العين ماهو إلا تأكيد على ضمان سحر العيون.

فإذا انجذبت امرأة إلى رجل، فهي ســتوسّــع حدقة عينها أثناء نظرها إليه ، وهو من المحتمل أن يترجم هذه الإشــارة بشــكل صـحيح بدون معرفته بما حدث بالضـبط. لهذا تكون اللقاءات الرومانســية ناجحة جدا في الأماكن المضـاءة بشـكل خافت؛ لأن حدقة العين لكلّ شـخص تتوسـع بسـبب تلك الإضـاءة، مما يعطى الانطباع باهتمام كل شخص من المتحابين بالآخر.

«عندما يشــعر رجل بالإثارة بســبب امرأة، فما هو الجزء من جســمه الذى يمكن أن يكبر ثلاثة أضــعاف حجمه تقريبا؟».

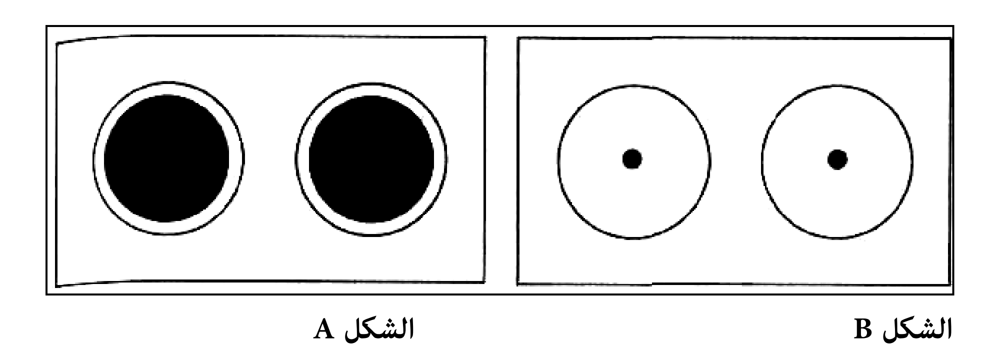
عندما يحدّق المتحابين عميقا فى عيون بعضهم البعض، فهم من غير أن يعرفوا بشكل مسبق يبحثون عن إشارات توسّع حدقة العين لحبيبه، وكلّ منهما يشعر بالإثارة لتوسّع حدقة عين الشخص الآخر. وتظهر الأبحاث بأنّه متى تم عرض أفلام خلاعية إلى الرجال ، فإن حدقة العين يمكنها أن تتوسـع وتكبر فى الحجم إلى ثلاثة أضـعاف حجمها تقريبا. وأكثر النساء يظهرن توسّع عظيم بحدقة العين عندما ينظرن إلى صور لأمهات ولأطفال رضّع. كما أن الأطفال الرضّع والأطفال الصغار عندهم حدقات عين أكبر من الأشخاص البالغين، وتتوسع حدقات عيون الأطفال الرضّع بشكل ثابت عند تواجد البالغين بالجوار في محاولة للظهور بشـكل جذاب بقدر الإمكان من أجل أن يلاقوا اهتمامًا أكبر. لهذا نجد أن لعب الأطفال الأكثر رواجا تتميز دوما بحدقات عين كبيرة جدا فى الغالب.

كما تظهر الأبحاث أيضـا بأنّ توسّـع حدقة العين له تأثير ينعكس على الشـخص الذي يرى الحدقات المتوسـعة. فالرجال الذين ينظرون إلى صور لنساء ذوات حدقات واسعة ، يظهرون توسّع أكبر بحدقات عيون هؤلاء الرجال عنه في الحالة التى كانوا ينظرون إلى صور نساء ذوات حدقات عيون متقلصة.

***

القيام باختبار الحدقة

إن القدرة على ترجمة تو سّع حدقة العين مرتبط بـ شدّة بالدماغ حيث أن هذا التو سع يحدث بـ شكل أوتوماتيكي وتلقائي بالكامل. ولاختبار هذه النظرية، قم بتغطية الشـكل ((B بيدّك واطلب من شـخص ما التحديق في حدقة العين بالشـكل A)). ثمّ اعكس العملية بتغطية الشـكل A)) واطلب من الشـخص التحديق في الشـكل (B) وراقب حدقة عين هذا الـ شخص لمجاراة الـ شكل، لأن دماغه يعتقد بأنّه ينظر إلى العيون التى يجدها جذابة. كما أن حدقات النساء تتوسّع بشكل أسرع من الرجال لخلق الوئام مع الذي تراه دماغهن من عيون لشخص آخر.



الشكل B الشكل A

وأجرى هيس Hess تجربة لاستجابة حدقة العين بعرض خمس صور إلى المشاركين بالدراسة: صورة لأنثى عارية - صـورة لذكر عاري ، صـورة لطفل رضـيع ، صـورة لأمّ وطفل رضـيع، و صـورة لمنظر طبيعي. وكما هو متوقع، فقد توسّـعت حدقات الرجال أكثر عند رؤيتهم لصـورة الأنثى العارية، وتوسّـعت حدقات رجال لواطيون أكثر في صـورة الذكر العاري لكن حدقات النساء توسّعت أكثر في صورة الأمّ مع الطفل الرضيع بينما جاءت صورة الذكر العاري في المرتبة الثانية لهن.

ولقد أجريت الاختبارات مع لاعبي محترفين للعبة الكوتشـينه أظهرت أنّ هؤلاء المحترفين بهذه اللعبة قد ربحوا أدوارا أقل من هذه اللعبة عندما كان منافـسوهم يرتدون نظارات سوداء. فعلى سبيل المثال، فإذا كان لدى المنافس أربعة آ سات (الرقم ١ في تلك اللعبة) في لعبة البوكر، فتو سّع حدقة العين الـ سريع لهذا المنافس يمكن أن يتم كـ شفه بشكل لاشعوري من قبل الخبير المحترف لهذه اللعبة، فيقوم هذا الخبير المحترف بإجراء وقائي بعدم الاشتراك في الدور التالي. إن لبس النظارات السـوداء من قبل المنافس في هذه اللعبة قد جعلت إشـارات حدقة عينه غير واضـحة، وكنتيجة، ربح أدوارا أقل من المعتاد.

إن ترجمة وفك رموز حدقة العين كانت مســتعملة من قبل تجّار الأحجار الكريمة من الصــينيين القدماء والذين كانوا يترقّبون توسّـع حدقة عين المشـترين منهم عندما يتفاوضـون معهم على الأسـعار. قبل قرون، كانت المومسـات يضـعن قطرات من حشـيشـة سـت الحسـن، على صـبغة تحتوي مادة (الأتروفين)، وذلك لتوسـعة حدقات عيونهن بغرض أن يبدين مرغوبات أكثر.



ديفيد باوي David Bowie عنده عيون ملوّنة مختلفة – إحداهما زرقاء والأخرى عسلية – وواحدة فقط منهما تتوسّع بشكل دائم؛ هذه الحالة تسمى (تغاير القزحية Heterochromia) وهو يصيب ١ % من تعداد السكان. إن الاختلاف فى لون عين ديفيد باوي هى نتيجة للكمة وجهتها له صديقته عندما كان في عمر ١٢ سنة.

وهناك مثل قديم يقول، (انظر في عين الشـــخص الذى تتكلّم معه) عندما تتواصـــل أو تتفاوض معه، لكنّه من الأفضل أن تتدرب على النظر إليه فى (حدقة العين) حيث أن حدقة عينه سوف تطلعك على مشاعره الحقيقية.

النساء أفضل فى هذا الأمر، كالعادة

أجرى الدّكتور سايمون بارون كوهين Dr Simon Baron-Cohen في جامعة كامبردج بعض الاختبارات من خلال بعض الأشـخاص الذين تم الطلب منهم النظر الى بعض الصـور والتى لم يظهر فيها إلا شريط ضـيق لمنتصـف الوجه تظهر فيه كلتا العينان فقط. وطلب من هؤلاء الأشـخاص المشـاركين بالدراسـة بتحديد الحالات التى يرونها بالصـورة والحكم على أصـــحاب تلك العيون بالصـــور من حيث كونهم (ودودين) (هادئين)، (عدوانيين) أو(قلقين) والمواقف مثل « رغبة لك » و« رغبة لشخص آخر ».

وبشكل إحصائي، فمن المفترض إن التخمين المحض يؤدّي إلى نتائج بحيث يكون نصف الأجوبة صحيحا على الأقل ، لكن النتائج أ شارت إلى أن متو سط نتيجة الرجال كانت ١٩ إجابة صحيحة من ٢٥ م شارك ،بينما أحرزت النـ ساء ٢٢ من ٢٥. ويظهر هذا الاختبار بأنّ كلا الجنـ سين (من الرجال والنـ ساء) لهم قدرة كبيرة على فك شفرة وترجمة إ شارات العين وبشكل يفوق ترجمتهم لإشارات الجسد ، هذا وأن النساء أفضل من الرجال فى ذلك الأمر.

ولا يعرف العلماء حتى الآن كيفية إرســـال أو ترجمة هذه المعلومات عن العين للإنســـان الذى يراها ، ولكنهم متأكدون أننا كبشر يمكننا القيام بعملية فك لشفرات العيون بكل بساطة. فالأشخاص المصابون بمرض التوحد (التوحد هو اضـطراب للتنمية العصـبية والتي تتسـم بضـعف التفاعل الاجتماعي والاتصـال ، والسـلوك المقيد والمتكرر) وهو مرض يصــيب تقريبا كلّ الذكور – قد ســجل نقاطا أقل فى التعرف على لغة العيون. ويفتقر مخ الشــخص المصــاب بالتوحد إلى القدرة على قراءة لغة جسد الناس وهذا هو أحد الأسباب الذي يجعل من هم مصابون بالتوحد يجدون صعوبة في تشكيل العلاقات الاجتماعية، بالرغم من أنّ الكثير منهم لديهم معدل ذكاء (IQs) عال جدا.

استخدم عينيك معهم:

يعد البشرـ من فصـيلة الرئيسـيات ، وهم الفصـيلة الوحيدة التي تتميز ببياض العين، المعروفون باســم الصـلبة sclera — أما عيون القرود فنجدها قاتمه كليا. إن بياض العين يعد من الوسـائل المسـاعدة على السـماح بالتواصـل بين البشرـــ من حيث أنه مؤشر لنا لتحديد الاتجاه الذى ينظر إليه الأشـــخاص الآخرون، لأن الاتجاه مرتبط مباشرة بالحالات العاطفية.

إن أدمغة النساء تحتوى على اتصالات عصبية أكثر من الرجال لقراءة العواطف، ونتيجة لذلك، فالنساء عندهنّ بياض بالعين أكثر من الرجال. وتفتقر القرود إلى بياض العين، وهو مايعنى بدوره تعني بأنّ فرائس تلك القرود لا تعرف ما إذا كانت تلك القرود تنظر إليها،أو حتى إن كانت قامت بتحديد مكانها، وهذا بدوره يعطى القرود فرصـة أكبر فى الصيد بنجاح.

«إن البشر هم الوحيدون من فصيلة الرئيسيات الذين لديهم بياض واضح بالعين.»

تحريك الحاجب

لطالما كانت هذه الحركة تعنى الترحيب وقول «مرحبا» ، وهى تحية كانت تستخدم فى كل مكان منذ القديم. إنّ تحريك الحاجب يعد إشارة عالمية وأيضا يستخدم من قبل القرود كإشارة تحية اجتماعية، مما يؤكّد بأن تلك الإشارة هى غريزية فى المقام الأول. فى هذه الإشارة ترتفع الحواجب بسرعة للحظة وبعد ذلك تهبط ثانية والغرض منها هو لفت الانتباه إلى الوجه، ودعوة لكي يتم بعدها تبادل واضح من الإشارات. والثقافة الوحيدة التي لا تستخدم تلك الإشارة هى الثقافة اليابانية، حيث يعتبر اليابانيون تلك الإشارة غير لائقة أو وقحة ولها تضمين جنسي بشكل مؤكّد.

حركة الحواجب

هذه إشارة لا شعورية من شخص عند حضور شخص آخر من المحتمل أنها ترتبط بردّ فعل من الخوف أن يفاجأ شخص بوجود شخص آخر، وهى تعبر عن قول مثل (أنا متفاجئ وخائف منك)، والذي يترجم إلى (أنا أتعرف عليك، كما أنني لست مصدر تهديدًا لك) . ونحن لا نشير بحواجبنا إلى الغرباء في الشارع أو للناس الذين لا نحبّهم، ومن ناحية أخرى فالناس الذين لا يقومون بتحريك الحاجب عند التحية الأولية يظن بهم أنهم من المحتمل أن يكونوا عدوانيين.

قم بتجربة هذا الاختبار البسيط وستكتشف مدى قوّة تأثير الإشارة بالحاجب — اجلس في ردهة فندق وقم بالإشارة بحاجبيك لكلّ شخص يمر بك. سترى أنه ليس فقط سيقوم الآخرون بالرد بنفس الحركة إليك مع ابتسامة، بل أن الكثير منهم سيجيئون إليك ويبدؤون بالكلام معك. إنّ القاعدة الذهبية دائما تتمثل فى أن تشير إلى الناس الذين تحبهم ،أو لأولئك الذين تريدهم أن يحبوك ..... بحاجبيك.

توسيع العين:

تخفيض الحواجب هو الأسلوب الذى يبدي بها الإنسان الهيمنة أو العدوانية تجاه الآخرين، بينما رفع الحواجب يعبر عن الاستسلام. ولقد وجدت مؤسسة كيتينج وكيتينج البحثية Keating & Keating أن عدّة أنواع من فصائل القردة العليا والقرود يقومون بنفس الحركة بالضبط ولنفس الغرض. ووجدوا أيضا أن الناس الذين «يرفعون» حواجبهم عمدا يعدون من الناس المطيعين والتابعين ،وينسحب الأمر كذلك على القرود، أما أولئك الذين «يخفضون» من حواجبهم ينظر إليهم كعدوانيين.

وفى كتاب لماذا يكذب الرجال وتبكي النساء (أوريون) أظهرنا كيف أن النساء يوسّعن عيونهن برفع حواجبهن وجفونهن لخلق (شكل لوجه طفولي للأطفال الرضع). وعندما تقوم النساء بتلك الحركة، فإن ذلك له تأثير قوي على الرجال بإفراز الهرمونات إلى الدماغ، ومن شأن ذلك أن يحفّز لديهم الرغبة فى الدفاع عن الإناث وحمايتهن.

النساء يقمن بشد ورسم حواجبهن لتبدو عالية فوق منطقة الجبهة لأن ذلك من شأنه إظهارهن أكثر خضوعا للرجال، فالنساء وبشكل لاشعوري على الأقل، يدركن بأنّ الرجال يرغبن بذلك. إذا شذّب الرجال حواجبهم ورتبوها ،فإنما يقومون بذلك من قمة الحاجب لأسفل لجعل عيونهم تبدو أضيق وأكثر تسلطا وهيمنة.



إن رفع الحواجب لأعلى أعطى الممثلة «مارلين مونرو» مظهرا بالخضـوع، بينما أعطى « خفض الحاجب» للأسـفل للممثل « جيمس كاجني» مظهره العدواني، وأخيرا حواجب الرئيس كينيدي المقلوبة التى جعلته يبدو جادا ومتسلطا فى نفس الوقت.

وكان لدى الرئيس الأمريكي « جون إف كينيدي »John F Kennedy عنده مايسمى بالحواجب المقلوبة لأسفل، التي أعطت وجهه مظهرا جادا والتى لاقت قبولا لدى الناخبين. فإذا كان لديه حواجب كثيفة كبيرة مثل الممثل جيمس كاجني لكان عنده تأثير أقل قوة على الناخبين.

النظرة لأعلى



الأميرة ديانا وهى فى الثامنة من عمرها شأنها شأن معظم البنات الصغيرات من بنات جيلها قد فهمت بهدوء تأثير وضعية الرأس إلى الأسفل مع النظر إلى أعلى

إن خفض الرأس للأسـفل والنظر للأعلى تعد من الإشـارات الأخرى التى تدل على الطاعة والخضـوع أخرى والتي تسـتعطف الرجال؛ لأنها تجعل العيون تبدو أكبر وتظهر المرأة بشـكل طفولي أكثر. هذا لأن الأطفال أصـغر كثيرا من البالغين ويقومون بالتحديق معظم الوقت فى محاولة منهم لاستكشاف الأمور، وهذا من شأنه خلق وتحفيز ردّ فعل للأبوّة في كل من الرجال والنساء.



الأميرة ديانا استخدمت مجموعة حركات« النظر لأعلى»
لإثارة تعاطف العالم معها أثناء مشاكلها الزوجية.

الأميرة ديانا قامت بـصنع ما يـشبه اللوحة الفنية عندما عمدت إلى إبقاء ذقنها للأ سفل بينما تنظر للأعلى مظهرة رقبتها الرقيقة النحيلة. وتســبّبت مجموعة الإشـــارات لمظهرها الطفولي هذا ردود أفعال أمومية وأبوية نحوها من ملايين الناس، خصـوصـا عندما بدت موضـع هجوم من قبل العائلة المالكة البريطانية. إن الناس الذين يسـتخدمون مجموعة الإشارات الدالة على الخضوع، عادة لا يقومون بها شعوريا ،بل فقط هم يعرفون بأنّهم عندما يستخدمونها، يحصلون على نتيجة جيدة.

كيف تشتعل نيران الرجال



مارلين مونرو كانت سيدة استعمال تعبيرات الإغراء الأنثوية ولغة الجسد، وهى علمت بشكل لاشعوري على الأقل ، كيف يمكنها إضعاف معظم الرجال وتجعلهم يجثمون على ركبهم

إن إنزال الجفون بينما يتم رفع الحواجب بشـــكل آني، مع النظر للأعلى وترك فرجة بســيطة بين الشـــفاه ،تعد مجموعة من الحركات التى كانت مســتخدمة من قبل النســاء منذ قرون لإظهار خضــوعهن جنســيا. هذه إحدى العلامات المميزة لصـــاروخ الإغراء الجنسيــ مثل الممثلات (مارلين مونرو Marilyn Monroe) و(ديبورا هاري Deborah Harry) و(شارون ستونSharon Stone) .

ولاتقوم تلك الحركة بزيادة المسافة بين الجفون والحواجب وحسب، بل إنها تضفى شكلا من أشكال الغموض على الشخص أيضا ، ولقد أظهرت الأبحاث التى تمت مؤخرا بأن هذا التعبير هو نفسه الذى تظهره العديد من النساء على وجوههن قبل وصولهن إلى النشوة الجنسية.

***

سلوك التحديق – إلى أين تنظر؟

القاعدة الحقيقية للاتصال بين شخص وآخر يمكن إنشاؤها فقط عندما ينظر كل منهما فى عين الآخر. وبينما يمكن لبعض الناس أن يجعلونا نشعر بالراحه عندما يتكلّمون معنا، إلا أن البعض الآخر قد يجعلنا نشعر بالغثيان بكل سهولة ونشعر أنهم ليسوا أهلا للثقة من الوهلة الأولى.

ومبدئيا، فهذا له علاقة بطول الفترة الزمنية التي ينظر الأشخاص من خلالها إلينا، وكذلك الفترة التى يطيلون فيها التحديق إلينا عندما يتكلّمون معنا.

ووجد (مايكل آرجيل (Michael Argyle ، وهو رائد علم نفس الاجتماعي ومهارات الاتصال الغير شفهي في بريطانيا، وجد أنه عندما يتحدث الغربيون والأوربيون ، فإن متو سط إجمالي الوقت الذي يستغرقونه فى التحديق فى عيون بعضهم البعض يصل إلى ٦١%، وهذا يشمل مانسبته ٤١ % من وقتهم للتحديق عندما يتحدثون،و ٧٥ % عندما قيامهم بالاستماع، و٣١ % من التحديق المتبادل. ولقد سجّل طول الفترة الزمنية المستغرقة فى التحديق فى المرة الواحدة فوجد أنها ٢,٩٥ ثانية فى المتوسط ، وكان طول النظرات المتبادلة ١,١٨ ثانية فى المتوسط. ومن النتائج التى تم التوصل لها أيضا أن كمية الاتصال بالعيون في المحادثة النموذجية تتراوح من ٢٥ % إلى ١٠٠ %، اعتماد شخصية المتحدث وثقافته. فعندما نتحدث نحن نحافظ على اتصال عيني بمعدل من ٤٠ إلى ٦٠ % مع متوسط للاتصال بالعيون ٨٠ %عندما نقوم بالاستماع. الاستثناء البارز من هذه القاعدة هو باليابان وبعض الثقافات الآسيوية والأمريكية الجنوبية، حيث أنّ الاتصال بالعين ينظر إليه كمظهر عدواني أو أنه ينم عن عدم الاحترام. ويميل الياباني إلى النظر بعيدا عن حنجرتك، وهو تصرف قد يسبب الإرباك للغربيين والأوروبيين العديمي الخبرة ثقافيا بهذا الأمر.

وقد جد« آرجيل» أنه عندما يحبّ الشخص (أ) الشخص (ب)، فسينظر إليه وقتا طويلا. وهذا يتسبّب فى اعتقاد الشخص (ب) أن الشخص(أ) يحبّه، لذا فإن الشخص (ب) سوف يحبّ الشخص (أ) بالمقابل. وبنفس الطريقة، في معظم الثقافات، فإنه إن كنت ترغب ببناء حالة من الوئام والانسجام مع الشخص الآخر، فيجب أن تتلاقى نظراتك مع هذا الشخص لفترة تتراوح من ٦٠ إلى ٧٠ % من وقت اللقاء. وهذا بدوره سيدفع الشخص الآخر بأن يحبّك أيضا. إذن فليس من المستغرب، أنه نادرا ما نثق بالشخص الخجول العصبي الذي يتبادل النظر إلينا بأقل من ثلث الوقت. هذا هو السبب أيضا الذي يفسر أنه عند عقد المفاوضات، يجب عليك تجنب لبس النظارات السوداء أو الغامقة لأن هذا من شأنه إما أن يعطي شعورا إلى الطرف الآخر بأنك تطيل التحديق فيه أو أنك تحاول تجنبه .

«لقد تزوجها حبا فى نظراتها ولكنها ليست نفس النظرات التي توجهها إليه مؤخرا.».

كما هو الحال مع معظم لغة الجسـد وإشـاراتها، فإن طول الوقت الذي يحدق فيه شـخص فى شـخص آخر يمكن دائما أن يتم تحديده من الناحية الثقافية بالتأكد أولا من الاعتبارات والظروف الثقافية وذلك قبل اسـتباق النتائج. فالقاعدة الأكثر أمانا متى قمت بالسـفر إلى دول أخرى مثل اليابان أن تتبع نفس الوقت الذى يقضـيه مضـيّفك فى النظر إليك.

عندما يتقابل شخصان ويتواصل كل منهما بالنظر كل في عين الآخر للمرة الأولى، فعادة ما يقوم الشخص الخاضع بالنظر بعيدا أولا. وهذا يعني أن عدم النظر بعيدا يصبح أسلوبا واضحا لتوصيل رسالة مضمونها التحدي أو إظهار عدم الموافقة على رأى أو وجهة نظر شـخص ما. ولو كان هذا الشـخص الآخر أعلى منك منزلة، ، مثل أن يكون هذا الشخص رئيسك فى العمل، فيمكنك أن ترسل له رسالة توضّح فيها أنك تختلف معه عن طريق احتفاظك بنظرتك إليه فقط لعدّة ثواني أطول من الشكل المقبول والمتعارف عليه فى العادة. لكنّها لا تعد فكرة جيدة أن تستمر فى عمل هذا بانتظام مع رئيسك إذا كنت تريد الاحتفاظ بوظيفتك.

كيف يمكنك المحافظة على التواصل بالعين فى منتجعا للعراة؟

أرسـلنا مجموعة من الناس الذين لا يوافقون على التعري وبكامل ملابسـهم إلى منتجع للعراة وصـوّرنا إلى أين كانوا ينظرون عندما كان يتم تقديمهم إلى أناس جدد. كلّ الرجال من غير العراة ذكروا بأنّهم كان لديهم مشـكلة فى مقاومة رغبتهم بالنظر إلى الأجزاء السفلى للآخرين ،وعند إعادة اللقطات التى تم تصويرها لهم بالفيديو ، ظهر فعلا وبوضـوح أن هؤلاء الرجال كانوا ينظرون للنصـف الأسـفل من الآخرين معظم الوقت. أما النسـاء فقد قلن أنهن لم يواجهن هذه المشاكل ونادرا ماتم تصوير امرأة وهى تمعن التحديق عمدا نحو المناطق السفلى من أجساد الآخرين. هذا لأن الرجال مجهّزون بشـكل من أشـكال الرؤية القنوية، وهو الذي يجعلهم أفضـل بكثير من النسـاء في الرؤية أمامهم بشكل مباشر وعلى مسافات طويلة لتحديد أماكن الأهداف.

أكثر الرجال يفتقرون لحد كبير إلى رؤية الأشياء القريبة والمحيطة بهم عنه فى حالة النساء ،ولهذا السبب نجد أن الرجال لديهم صعوبة فى رؤية الأشياء القريبة منهم سواء كان ذلك في الثلاجات أوالدواليب أوالأدراج.

وتمتد رؤية النسـاء للمحيط الخارجى على الأقل ب ٤٥ درجة لكلّ جانب، وللأعلى والأسـفل، وهو ما يعني بأنّها يمكن أن تبدو ناظرة إلى وجه شـخص ما بينما، في نفس الوقت، تفتّش عيناها فى حاجياته وأغراضـه دون أن يلاحظ هذا الشخص هذا الأمر.



إن قدرة المرأة على الرؤية الأوسع لمحيطها يجعلها تبدو أنها تنظر فى أحد الاتجاهات، بينما هى فى الحقيقة تنظر فى اتجاه آخر.

كيف يمكن لفت انتباه الرجل؟

عندما تريد امرأة استرعاء انتباه رجل عبر المكان اللذان يجلسان فيه، فهي ستعمل على التقابل مع نظرته، والإبقاء على النظر إليه لمدة تتراوح من اثنتين إلى ثلاثة ثواني، ثمّ تنظر بعيدا وللأسفل. هذه النظرة طويلة بما فيه الكفاية بالنسبة لها لإرسال رسالة لهذا الشخص بمدى اهتمامها به واحتمالية الخضوع له.

ومن خلال تجربة قامت بها الدكتورة (مونيكا مور Monika Moore ، من جامعة ويبسترز Websters University ، أظهرت بأنّ أكثر الرجال ليسوا مجهزين بشدة لقراءة النظرات الأولى التى تشير له بها المرأة لذا ، فالمرأة تحتاج لتكرار نظراتها له ثلاث مرات فى العادة قبل أن يلتقط الرجل العادى نظراتها ويفهمها، ولكنها تحتاج أن تكرر نظرتها هذه أربع مرات للرجال البطيئن جدا ، وخمسة مرات أو أكثر للرجال ذوى المخ التخين. وفى النهاية ، وعندما تسترعي انتباهه فهي في أغلب الأحيان ستستعمل شكلا من أشكال الحركة الصغيرة للحاجب ، وحركة توسيع العين بشكل صغير وغير ملحوظ وهى الإشارة التى تخبره فيها أن تلك الإشارات هى له خصيصا.

وفى بعض الأحيان ، قد يكون التخاطب اللفظى وجها لوجه مع الرجل، حيث تبادره المرأة بقولها (مرحبا، أنا معجبة بك) قد يكون أكثر فعالية كأسلوب للتعامل مع الرجال البطيئين فى الفهم.

معظم الكذابين ينظرون مباشرة فى عينيك:

كما قلنا في وقت سابق، فالعديد من الناس ينظرون بعيدا عندما يكونوا يكذبون. ولقد أجرينا سلسلة من التجارب حيث تم الطلب من المشاركين بأن يحكوا سلسلة من الأكاذيب للآخرين في مقابلات مسجّلة. ولقد قمنا لاحقا باستخدام تلك التسجيلات في حلقاتنا الدراسية والتى كانت تعنى بالاتصالات بين الناس، حيث كان قد تم الطلب من المشاهدين القيام بالحكم على من يعتقدونه كاذبا أو صادقا. والذي اكتشفناه كان على النقيض تماما من

الاعتقاد الشائع فيما يخص الكذابين. فلقد قام ماذنسبته ٣٠ % تقريبا من الكذابين بالإشاحة بوجهه بعيدا بشكل ثابت وهم يقومون بالكذب، ولقد تمكن المشاهدون من اكتشاف هذه الأكاذيب لفترة تمثل ٨٠ % من وقت مشاهدتهم للتسجيلات، وكانت النساء من المشاهدين لديهن قدرة أفضل من الرجال على تصيد تلك الأكاذيب والتعرف عليها. وكان ٧٠ % من الكذابين الآخرين قد حافظوا على اتصال قوى بعيونهم بضحاياهم من خلال النظر إليهم بشكل ثابت،دون أن يلتفتوا برؤوسهم، فقد افترض هؤلاء الكذابون بأنّه هناك احتمالية قليلة لأن يتم ضبطهم يكذبون إذا هم عملوا عكس ما يتوقعه الناس.

وكان هؤلاء الكذابون على صواب. فقد هبطت معدلات تعرف المشاهدين على الكذب بنسبة ٢٥ %، ،وقد أحرز الرجال نجاحا بنسبة ١٥ % و حققت النساء ٣٥ %. وتتميز النساء بأن لهن عقول أكثر بديهية من الرجال ، فقد كن أفضل من الرجال في اكتشاف التغيرات فى الصوت لمن قاموا بالكذب، وكذلك كن لديهن قدرة على ملاحظة توسع حدقة العين للكاذبين ، بالإضافة إلى تعرفهن على الأشكال الأخرى الدالة على الكذب. وهذا يظهر بأنّ النظرة لوحدها لا يمكن الاعتماد عليها لوحدها كإشارة على الكذب ،وأننا نحتاج لملاحظة الإشارات الأخرى أيضا.

وعندما تقابل نظراتك مع نظرات شخص آخر لأكثر من ثلثي الوقت، فهو يمكن أن يعني أحد شيئين:

أولا: أنه يجدك مثيرا للاهتمام أو جذابا، وفي هذه الحالة ستتوسع حدقات عينيه أيضا .

ثانيا: قد يكون شاعرا بالعداء نحوك، ويمكن أن تكون تلك نظرة تحدٍ، وفي هذه الحالة فسوف تتقلص حدقة العين. وكما ذكرنا، فالنساء جيّدات في حلّ رموز إشارات حدقة العين ويمكنهن التمييز بين نظرات الاهتمام من نظرات العداء، أما الرجال فهم أسوأ كثيرا في القيام بذلك. وهذا هو السبب فى كون الرجل العادي غير قادرا على تحديد ما إذا كانت امرأة ما على وشك أن تعطيه قبلة ، أو صفعة على الوجه.

كيف يمكنك تجنب أن يتم الهجوم عليك أو استغلالك

إن أكثر الحيوانات من فصائل الرئيسيات تحوّل بصرها بعيدا لإظهار الاستسلام. فإذا أظهر قرد حركات عدوانية، أو كان على وشك أن يقوم بالمهاجمة، فهو يقوم بتركيز عينيه على ضحيّته. وبالتالي ، ومن أجل أن تتفادى الضحيّة أن تتم مهاجمتها، تقوم بالنظر بعيدا وتحاول أن تجعل نفسها تبدو أصغر فى الحجم. وتشير الدلائل العلمية بأنّ سلوك الاستسلام يبدو أنه مترسخ بشدة فى عقول القردة وذلك من أجل أن تبقى على قيد الحياه.

فعندما نكون في موضع هجوم، نجعل أنفسنا نبدو أصغر بدفع أكتافنا، و سحب أذرعنا لتقترب من أجسامنا، ونضغط على ركابنا سوية، ونغلق كواحلنا تحت كرسي، وننزل بذقوننا إلى منطقة الصدر لحماية الحنجرة ونحوّل بصرنا من فرط الخوف والنظر بعيدا. وكل هذه الحركات التى نقوم بها من شأنها تنشيط مفتاح الإغلاق(مثل الأجهزة الكهربائية) فى دماغ المعتدي ، ويمكن أن يتم بذلك تفادي الهجوم.

«إن جعل نفسك تبدو أصغر فى الحجم يطفئ مفتاح العدوان في دماغ المعتدي».

وهذه الوضعية تكون مثالية إذا كنت تتعرض للتوبيخ من قبل رئيسك بالعمل مثلا عندما تكون تستحقّ التوبيخ في الحقيقة، لكنّ تلك الوضعية ستكون ضارة لك وغير مناسبة فى حال تعرضك لهجوم عشوائي بالطريق. بمعنى أنه لو كنت تحاول تجاوز مجموعة من الأفراد بالشارع والذين كنت تظن باحتمال كونهم من اللصوص ،فإن الوضعية التى ذكرناها هنا يمكن أن تساهم فى تحريض هؤلاء الأفراد على الهجوم عليك. أما إذا كنت تمشي منتصب القامة وتقوم بحركات واسعة، مثل أن تأرجح أذرعك وأرجلك بخطى واسعة وترك صدرك مفتوحا، فأنت بذلك تسلّط الضوء على أنّك قادر على الدفاع عن نفسك إذا استدعت الضرورة، وبذلك سيكون هناك احتمالية أقل بأن تتم مهاجمتك.

اللمحة الجانبية

تستخدم اللمحة الجانبية لتوصيل رسالة مفادها الاهتمام أو الحيرة أو العداوة. فعندما يصاحبها حواجب مرفوعة قليلا أو ابتسامة، فعى تعني الاهتمام، وتستعمل كثيرا كإشارة للغزل، في الغالب من قبل النساء. وإذا صاحبها تجمّع من الإشارات مثل الحواجب المقلوبة، أو تجعد الحواجب، أو زوايا الفمّ مقلوبة لأسفل ، فهى تشير إلى موقف متأزم أو عدائي أو مريب.

تحريك الرموش المتلاحق (البربشة بالعين):

إن الوضع الطبيعي لمعدل تحريك الرموش هو من ٦ الى ٨ حركات بالدّقيقة وتبقى العيون مغلقة فقط لحوالي عشر الثانية. والناس عندما يكونون تحت ضغط، على سبيل المثال عندما يكذبون، فمن المحتمل أن يزيدوا من معدل حركة الرموش أو (البربشة) بشكل كبير جدا.

إن قيام شخص بالتحريك المتلاحق لرموشه يعد محاولة لاشعورية فى دماغ هذا الشخص لمنعك من رؤيته لأنه أصبحوا ضجرين أو غير مهتمّين أو يشعروا بأنّهم أرفع وأرقى منك. وهو كما لو كانت عقولهم لم تعد تستطيع تحمّل التعامل معك ، لذا فهم يعمدون إلى إغلاق عيونهم لمدة اثنتين إلى ثلاث ثواني أو أطول لمسحك من بصرهم ، وتبقي العينان مغلقتان حيث أن الشخص يحاول فى تلك الأثناء أن يمسحك بشكل مؤقت من ذهنه.



شيء ما يتسبب فى انغلاقك

كما أن النوع الرفيع المقام من الناس قد يميّل برأسه أيضا للخلف ، ويقوم بتوجيه « نظرة طويلة إليك، وهى المعروفة باسم (النظر من أسفل الأنف)؛ ويقوم بذلك أيضا أى شخص يشعر بأنّ أهميته لم تتم ملاحظتها. وهذا النوع من النظرات هو من الإشارات التى تتواجد فى صميم الثقافة الغربية بشكل رئيسي وهى اختصاص الشعب الإنجليزي الذي يشعر بأنّه من الطبقة الراقية. وإذا رأيت هذا يحدث لك أثناء محادثة ما، فهو إشارة أنك لاتبلى بلاء حسنا ، وأنه يتطلب منك اتخاذ مسار جديد. وإذا كنت تعتقد أن الشخص متغطرس حقّا، فحاول مايلي: عندما يغلق هذا الشخص المتغطرس عيونه للمرة الثالثة أو الرابعة، قم بسرعة بالخطو خطوة إلى اليسار أو اليمين. وعندما يرفع الشخص المتغطرس جفونه ثانية، فستنتابه حالة من التوهم بأنك اختفيت وتجسدت في مكان آخر وهذا يمكن أن يهزّه ويثير أعصابه حقا. وأيضا ، فلو بدأ الشخص بإصدار صوت كالشخير ، فيمكنك أن تفترض بأنّ تواصلك مع هذا الشخص قد فشل تماما.

الحركة الجانبية السريعة للعين

عندما يقوم شخص بتحريك عينيه من جهة لأخرى ، فيمكن أن نظن أن هذا الشخص يقوم بتفحص النشاط في الغرفة ولكن الحقيقة أن هذا الوضع يدلل أن الدماغ يبحث عن طرق للهرب (تماما كما يحدث في القردة العليا والقرود عموما)، وهو يكشف عن عدم شعور هذا الشخص بالأمان حول ما يحدث.

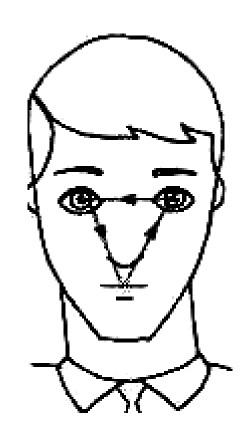
عندما تجتمع مع شخص ممل حقا، فإنك تكون مدفوعا بشكل طبيعي بأن تنظر بعيدا محاولا لإيجاد وسيلة للهرب من هذا الشخص. لكن ولأن معظمنا يدرك بأنّ النظر بعيدا يظهر نقص الاهتمام في الشخص الآخر ويشير إلى رغبتنا فى الهروب منه، لذلك فإننا بدلا من ذلك نقوم بالنظر أكثر لهذا الشخص الممل ونرسم ابتسامة زائفة لاصطناع الاهتمام به. وهذا السلوك يوازي ما يقوم به الكذابون متى زادوا من اتصالهم بنا بعيونهم حتى يبدون مقنعين لنا.

جغرافية الوجه

إن المنطقة الجغرافية الخاصة بوجه وجسم شخص ما تنظر اليه يمكن أن يؤثّرا أيضا على نتائج لقاءك به وجها لوجه بشكل مثير. وعندما تنتهى من قراءة القسم القادم من كتابنا هذا ، قم بتجربة التقنيات والأساليب التى ناقشناها بأسرع ما يمكن — وبدون أن تخطر أي شخص كان بأنك ستقوم بذلك — وعنها سوف ترى مدى التأثير القوي لهذه النوعية من المهارات. وسوف يستغرق منك الأمر حوالي أسبوع من التدريب على هذه التقنيات قبل أن تصبح جزءا طبيعيا من مهارات اتصالك. وهناك ثلاثة أنواع أساسية من النظرات: النظرة الاجتماعية، النظرة الحميمية، ونظرة التسلط.

١. النظرات الاجتماعية

تكشف التجارب إلى أن النظر أثناء اللقاءات الاجتماعية، تنظر عيون من يقوم بالتحديق في منطقة مثلثية الشكل على وجه الشخص الآخر وهى تقع بين العيون والفمّ ولمدة ٩٠ % تقريبا من وقت النظرة.



منطقة التحديق الإجتماعى

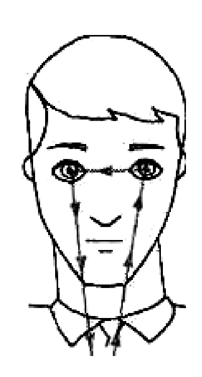
وهذه هى المنطقة من الوجه التى ننظر إليها في البيئة والظروف العادية الخالية من التهديد. والشخص الآخر سيتصورك كشخص غير عدواني.

٢. النظرة الحميمية

عندما يقترب الناس من بعضهم البعض من على بعد، فهم ينظرون بسرعة بين وجه الشخص الآخر والجزء السفلي من الجسم لتحديد جنس الشخص أولا ،وبعد ذلك ومن خلال النظرة الثانية يقومون بتقرير مستوى اهتمامهم بهذا الشخص. وهذه النظرة تكون تجاه العيون وتحت الذقن و الأجزاء السفلى من جسم الشخص. ويمكن القول بأنه في اللقاءات القريبة، يتم النظر إلى المنطقة المثلثية بين العيون والصدر ، أما النظر من على مسافة بعيدة ، فهو يكون مركزا على العيون إلى الفخذ أو أسفله.

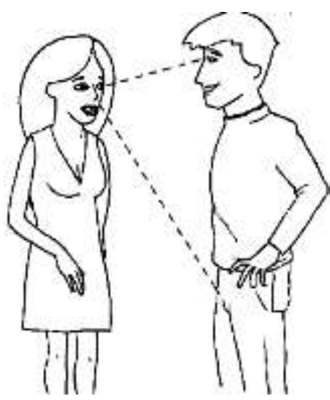
ويســتعمل الرجال والنســاء هذه النظرة لإظهار الاهتمام ببعضــهم البعض وأولئك الذين يكونون متجاوبين مع النظرة ســوف يردون على تلك النظرات بالمثل. وفى العادة فإننا نقوم بتوجيه لمحتين سريعتين وبعد ذلك نقوم بالنظر إلى الوجوه، وعلى الرغم من أكثر الناس ينكرون بقوة حدوث هذا الأمر، إلا أن الدراســات التى اســتخدم فيها آلات التصوير المخفية تكشف عكس ذلك، بما فى ذلك الراهبات.

وكما قلنا في وقت ســابق ، فإن قدرة المرأة الأوســع على رؤية المحيط الخارجي، يســمح لها بتفحص جســم الرجل من رأســه إلى أخمص قدميه بدون أن يتم ضــبطها تفعل ذلك. أما رؤية الرجال القنوية (على شــكل قناه) فهى من شأنها أن تجعل الرجل يحرّك نظرته إلى فوق وأسفل جسم المرأة على نحو واضح جدا للجميع. وهذا هو نفس السبب أيضا باتهام الرجال بالنظر إلى أجساد النساء بشكل ثابت عندما يكونون على مقربة منهن ، و بالرغم من أنه نادرا ما يتم اتهام النساء بفعل نفس هذا الشىء من تفحص أجسام الرجال عن قرب ، إلا أنّ الأبحاث تظهر أنّ النساء يقمن بهذا الأمر بشكل أكبر من الرجال بشكل غير ملاحظ. إذا فالأمر ليس أن الرجال أكثر تحديقا من النساء - بل إن الأمر لا يعدو أن الرجال يتم ضبطهم دوما يحدقون بالنساء بسبب نوعية نظراتهم الموجهة على شكل قنوى.



نطاق النظرة الحميمية

ولعل النظر إلى الأسفل نحو الأرض أثناء محادثة يخدم أغراض مختلفة للرجال والنساء. فبالنسبة للرجل، فإن هذا يعطيه الفرصة بتفحص المرأة بنظرة سريعة.أما بالنسبة للمرأة ، فهذا يكون له غرض مزدوج، فبالإضافة إلى أن توجيه نظرها للأســفل يســمح لها بتفحص الرجل، إلا أنها وفى نفس الوقت تســتغل ذلك فى إرســال إشــارة خضــوع للرجل وذلك بالنظر بعيدا وإلى الأسفل.

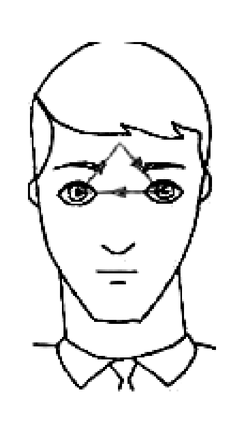


إن قدرة المرأة على الرؤية الواسعة لمحيطها الخارجى يعنى أنها لن يتم ضبطها عندما تقوم بتفحص الآخرين، أما الرؤية القنوية الموجهة للرجال فهى تؤدى دوما لضبطهم يحدقون بالنساء.

«لماذا يواجه الرجال صعوبة فى التواصل بالعيون؟ النهود ليس لها عيون».

٣. نظرة التسلط

تخيّل أن شـــخصـــا عنده عين ثالثة في وســـط جبهته، ثم قم بالنظر في تلك المنطقة المثلثية بين العيون (الثلاثة) الافتراضية للشخص. إن تأثير هذه النظرة على الشخص الآخر يجب أن يواجه لكي يتم تصديقه.



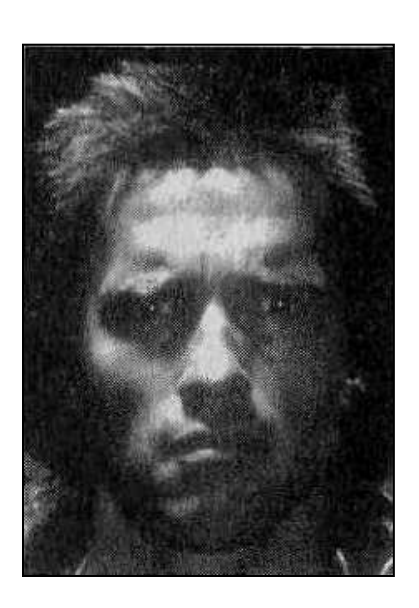
نظرة التسلط

إن هذا الوضع يغيّر الجوّ ويجعله غاية فى الجدية ، ، وذلك بسبب أنك ستكون مضطرا لإبقاء نظرتك موجهة نحو هذه المنطقة بالذات، وستقوم بالتركيز عليها بقوة دون غيرها.

وبما أن نظرتك لن تسقط تحت مستوى عين ذوى العيون الثلاثة، فإن من شأن ذلك تسليط الضغط عليه. لذلك، فلا يجب عليك أبدا أن تستعمل هذا النوع من النظرات في اللقاءات الودّية أو الرومانسية، لأن ذلك من شأنه زيادة الضغوط على من تقوم بالنظر إليه بهذه الطريقة. لكن هذا النوع من النظرات يفلح مع الشخص الذي تريد إخافته أو مع الشخص الذي وبكل بساطة يتكلم كثيرا ولا يريد أن يصمت.

تحديق القوة

إذا كان لديك عينان رقيقتان و لطيفتان ، فعليك أن تجرب ممارسة التحديق القوى لإعطاء نفسك سلطة أكثر. فعندما تكون موضع هجوم من شخص ما، حاول ألا ترمش بينما تواصل على المحافظة على اتصالك العيني (بالعيون) . وعندما تنظر إلى المهاجم، قم بتضييّق جفونك وركّز مباشرة على الشخص الذى يهاجمك. وهذا هو ماتقوم به معظم الحيوانات الرئيسية قبل أن تضرب فريستها مباشرة. فعندما تنظر تنتقل بنظرك من شخص إلى آخر بدون أن ترمش ، فإن لهذا تأثيراً غير مثير لأعصاب أي شخص يراك وأنت تقوم بذلك.



لا تعبث مع « ترمناتور Terminator»

ولكى تقوم بذلك، حرّك مقلتى عينك أولا ، وبعد ذلك دع رأسك يتبع تلك الحركات، لكن يجب أن تبقى أكتافك ثابتة. إن تلك النوعية من التحديق كانت مستخدمة من قبل الممثل (آرنولد شوارزينيجير Arnold Schwarzenegger) كما فى فيلم (ترمناتور) ، وكانت نظراته من شأنها أن توقع الرعب فى قلوب المجرمين ذات أنفسهم. ولكن من الأفضل لك ، أن تكون لديك سياسة بالتعامل فقط مع الناس اللطفاء ، لذا فأنت لن تحتاج لأن تسلط عليهم نظراتك النارية.

***

قصّة سياسي:

عندما ينظر شـخص ما حوله من جهة لأخرى أو يرفض أن ينظر إلى عيوننا عندما يتكلّم، فإن ثقتنا في مصـداقيته تقلّ بشكل كبير، حتى لو كان هذا الشخص يقوم بذلك بسبب الخجل.

وكان لدينا عميل من عملائنا والذى كان من السـياسـيين ، ولقد كان يشـعر بالرهبة تجاه المقابلات التلفزيونية نظرا لكونه من المبتدئين فى هذا الشـأن، وكان يتنقل بعيونه بشـكل ثابت بين المراسـلين وآلات التصـوير أثناء إجراء المقابلة معه. وكان لهذا تأثير يجعله يبدو نظراته تبدو ماكرة نظرا لحركة عينيه المتكررة ، وكلما ظهر على الشـاشـة كلما نقصت شعبيته. وبتدريبه ببساطة على النظر إلى المراسل لوحده، وأن يتجنب النظر إلى آلات التصوير، زادت مصداقيته. ولقد قمنا بتدرّيب سياسي آخر على توجيه إجاباته ناظرا بشكل رئيسي إلى عدسة آلة التصوير التلفزيونية عندما كان يشـارك في نقاش سـياسي متلفز. فبينما كان تصرفه هذا يتجاهل الـــ١٥٠ فرد من الجمهور من ضـيوف الاستوديو المتواجدين، إلا أن ذلك أعجب الملايين من مشاهدي التليفزيون، الذين شعروا كما لو كان ذلك السياسي يتحدث إليهم مباشرة.

انظرى عميقا فى عيني، ياطفلتي:

قمنا بإجراء تجربة باستخدام وكالة للزواج لصالح أحد البرامج التلفزيونية. وقيل لعدد تم اختياره من الرجال بأن السيدات اللاتى تم اختيارهن لكل واحد منهم يتناسبون بشكل رائع معهم، وأنهم يجب أن يجهزوا أنفسهم لقضاء وقت مرح وناجح مع تلك السـيدات. وأوضـحنا لكلّ رجل بأنّ السـيدة التى سـوف يقابلها تعانى من جرح فى إحدى عينيها عندما كانت طفلة صغيرة، وبأنّها تشعر بحساسية شديدة تجاه هذا الأمر بسب أن عينها بطيئة بعض الشىء. كما قلنا لكل واحد من هؤلاء الرجال بأنّنا غير متأكّدين من أن تلك العين المصـابة هى العين اليمين أم اليسـار، ولكننا نصحنا الشخص بالنظر إلى المرأة بشكل مباشر وسيكون قادرا على تحديد تلك العين.

كما تم إخبار كلّ امرأة أيضـا بنفس القصّـة عن الرجل الذى سـتقابله ، وتم توجيهها بالنظر مباشرة لعيون الرجل من أجل أن تتعرف على العين البطيئة. وعندما تمت المقابلات، أمضى الجميع الوقت وهم يحدقون فى عيون بعضهم البعض يفتّشون دون جدوى عن العين التى تعاني من (المشكلة). وكانت النتيجة أن كل رجل وامرأة تقابلا أبلغا عن مسـتويات عالية من الألفة والرومانسـية بينهم والشـخص الآخر، وقالوا : إنهم يودون الاجتماع سـويا مرة ثانية بالشخص الآخر، وذلك بنسبة ٢٠٠ % أعلى من معدل اللقاء الثاني الذى يتم طلبه فى العادة فى تلك الوكالة.

«إن التحديق المستمر يمكن أن يخلق مشاعر حميمة».

و يمكننا أيضا أن نتسبب فى انفصال كل رجل وامرأة يتواعدا من خلال الوكالة ، وذلك عن طريق إخبار كل منهم بأنّ شريكه المحتمل لديه مشـكلة سـمعية وبأنّه يحتاج أن يتم التحدّث معه بصـوت بنسـبة ١٠ % أعلى من صـوت محدثهم حتى يسمع ذلك.و هذا سيؤدّي إلى أن كل زوج سيتكلّم بصوت أعلى وأعلى ، ولن تمر الأمسية إلا وستجد أن كل منهم يصرخ في الآخر.

أول ٢٠ ثانية من مقابلة شخصية

يتم تدريب العديد من الناس على أنه لو كنت في مجال المبيعات أو طرفا فى مقابلة شخصية الهدف منها حصولك على وظيفة، فيجب عليك أن تبقى على اتصـــال قوي بعيونك مع الشـــخص الآخر ، وأن تظل ناظرا إليه حتى تقوم بالجلوس. وهذا يخلق المشــاكل لكل من الشـخص الذى يجري المقابلة والشـخص الآخر الذى تتم المقابلة معه، لأنه وضـــع مخالف لطريقة إدارة الأمور عندما تتم مقابلة لشـــخص جديد. فأي رجل يريد أن يتفحص شـــعر المرأة، وسـيقانها، وشـكل جسـمها وتمثيلها العامّ. فإذا أبقت تلك المرأة على اتصـالها العيني بمن يجري لها المقابلة، فإن هذا من شأنه أن يضع حدودا لهذه العملية التفحصية، لذا فهو يترك له المجال لاحقا محاولا استراق النظرات أثناء المقابلة بدون أن يضـبط وهو يقوم بذلك، ولذا يصـبح انتباهه منصرـفا عن أداءه لعمله الحقيقي أثناء إجراءه لتلك المقابلة. وبعض النســاء يصــبن بخيبة أمل، كون لا يزال هناك رجال يتصرــفون على هذا النحو ، فى عالم الأعمال الذى يفترض المساواة بين الرجل والمرأة، لكن آلات التصوير المخفية تظهر هذا الأمر كحقيقة فى عالم الأعمال شئنا أم أبينا.

«سـواء أردنا أم لم نرد، كلّ شـخص يسـترق النظر إلى مؤخّرة المرأة عندما تهم بترك الغرفة، حتى إذا كان مظهرها من الأمام غير جميلا».

***

وتكشـــف آلات تصـــوير الفيديو أيضـــا بأنّ النســـاء التى يجرين المقابلات يمررن بنفس عملية التقييم مع كل المتقدمين للمقابلات سواء من الذكور أوالإناث، لكن رؤية النساء الخارجية الأوسع تعني بأنهم نادرا ما يتم ضبطهم يقومون بذلك. كما أن النساء أيضا أكثر انتقادا من الرجال للنساء اللاتي لا يعجبهن مظهرهن. وتنظر النساء إلى طول شعر المرّشحين للعمل من الذكور وتصميم وتنسيق ملابسهم ، والطويات في بنطلوناتهم، ولمعان أحذيتهم.كما أن أكثر الرجال المتقدمين إلى مقابلات تديرها امرأة يجهلون بأنّ النســـاء ينظرن إلى حالة مؤخرة حذاء الرجل عندما يهم بالخروج من الغرفة .

نتيجة:

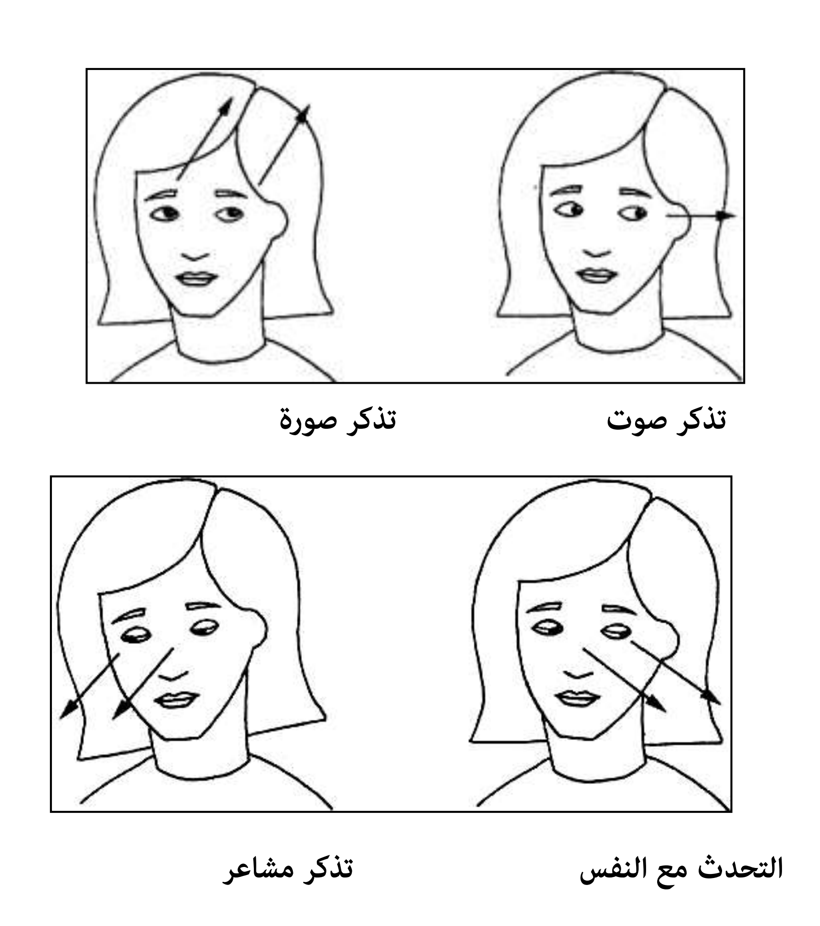
عندما تذهب لإجراء مقابلة، قم بمصافحة من يجرى لك المقابلة وأمهله من ثنيتين إلى ٣ ثوان من الوقت دون أية مقاطعة منك لإفساح المجال أمامه من القيام بعملية تفحصك. ويمكنك فى هذه الأثناء بالنظر لأ سفل لفتح حقيبتك أو حافظتك، أو لترتيب أيّ أوراق قد تحتاجها أثناء المقابلة، كما يمكنك أن تســـتدير لتعليق معطفك، أو لتحريك كرسـيك في وضـع أقرب، وبعد ذلك قم بالنظر إلى أعلى. فعند تصـوير المقابلات التى كانت تهدف لاختيار أشـخاص متخصـصـين فى المبيعات ، لم نجد أن الشـخص الذى يجرى المقابلات يشـعر باسـتحسـان تجاه رجال المبيعات الذين يستعملون هذه الإستراتيجية وحسب، بل إنه سيسجل لك نقاطا أفضل عن توقعاته عن نتائج مبيعاتك.

ماهى القناه التى تفضلها:

إن حركات عيون الشخص يمكنها أن تكشف عما يدور فى خلده ، فحركة العين يمكنها أن تخبرك ما إذا كان الشخص يتذكر شيئا رآه فى وقت سابق، أم أنه يتذكر شيئا قام بسماعه، أو يتذكر رائحة كان يشمها،أو مذاقًا أو ملمسًا. هذه التقنية قام بتطويرها جمعية علماء النفس الأمريكية والمعروفة باســم (جريندر وباندلر(Grinder and Bandler وهى تقنية تعرف باســم (البرمجة اللغوية العصــبية Neurolinguistic Programming ، واختصــارها إن إل بي (NLP).

إلى أى اتجاه توجه نظرك؟

ولشرح هذه التقنيه بعبارات بسيطة، فإذا كان الشخص يتذكّر شيئا ما كان قد رآه، فستتحرّك عينيه صعودا. وإذا قام بتذكّر شـيئا سـمعه، فهو ينظر للجانب ويميل برأســه كما لو كان يقوم بالاســتماع. وإذا تذكّر شـعورًا أو عاطفة، فسوف ينظر إلى الأسفل وإلى اليمين. وعندما يتحدث شخص مع نفسه ذهنيا، فهو ينظر إلى الأسفل وإلى اليسار.



إنّ الصـعوبة تتمثل فى أنّ حركات العين هذه يمكنها أن تحدث في جزء من الثانية ، وقد تأتى ضـمن مجموعة من الحركات مما يجعلها أصعب فى القراءة «بشكل مباشر». ولو قمت بإعادة عرض لشريط فيديو، فإن هذا يسمح لك

برؤية التناقضات بين ما يقوله الشخص وحقيقه ما يعتقد فيه.

٣٥% من الناس يفضّل قناة المعلومات البصرية وسوف يستخدم عبارات مثل « إنى أرى ما تعنيه » ، « هل يمكنك أن تنظر في ذلك ؟ »،« ذلك واضـح جدا» أو « هل يمكن أن تريني هذا؟ » وسـتحاول أن تسـترعى انتباههم بعرض بعض الصور والمخطّطات عليهم، وتسألهم ما إذا كانوا « قد فهموا الصورة ».

ومن ناحية أخرى سـنجد أن ٢٥% من الناس يفضّـل القناة السـمعية ويسـتعمل كلمات للدلالة على الصـوتيات المختلفة مثل « إن هذا يدق ناقوسا » (بمعنى تأثير هذا الأمر عليه بشكل معين)،أو أن يقول «إني أسمعك » (بمعنى أنه يتابعك)،أو «إن هذا لا يبدو صـحيحا » **That doesn«t sound right**»ويشـير البعض بأنّهم يريدون أن يكونوا (متناغمين) معك.

أما ال ٤٠ % الآخرون فهم يفـضّلون قناة المـشاعر و سيقولون كلمات مثل (دعنا نركل تلك الفكرة حولنا)،أو قول (إن إدارتنا تحتاج إلى حقنة في الذراع)،أو قول (أنا لا أسـتطيع إدراك تماما ما تقوله). فهذا النوع من الناس يحب أن يقوم باختبار الأمور بنفسه، وأن يكونوا مشاركين فى عملية توضيح الأمور لكى يكونوا قادرين على (إدراك الفكرة).

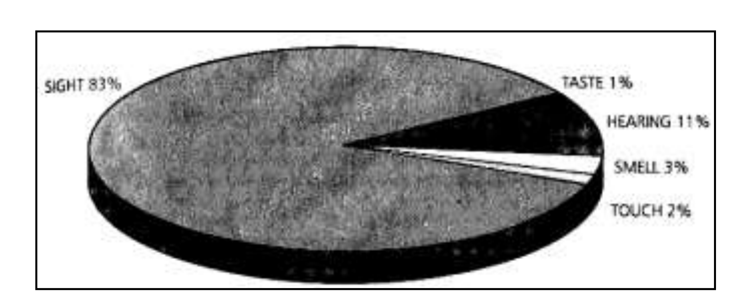
وتعد (البرمجة اللغوية العصبية) اكتشافا رائعا و أداة قويّة للاتصالات والتي يجب أن تتم مناقشتها كموضوع منفصل. ونقترح عليك أن تسـتمر بقراءة هذا الموضـوع من خلال جمعية جريندر وباندلر المذكور فى قسـم المراجع فى نهاية هذا الكتاب.

كيف تحافظ على التواصل بالعين مع الجمهور

ونحن كمتخـصصين فى فنون التحدث فى المؤتمرات، فقد طوّرنا أسلوبا لإبقاء الجمهور منتبها ، وإتاحة الفرصة لهم لكى يشعروا بأنهم مشاركون فاعليون فى المؤتمر. ففي المجموعات من الحضور التى تكون بحدود ٥٠ شخص ، هناك إمكانية للتقابل مع نظرة كلّ فرد منهم. أما في المجموعات الأكبر فنحن نقوم بالوقوف عادة أبعد قليلا للوراء، لأن هذا الوضع يتطلب طريقة مختلفة. فنحن نقوم بتحديد نقاط تخيلية أو شخص معين في كلّ زاوية من مكان تواجد المجموعة ، وتحديد شـخص واحد في المركز، وعندما تقف على مسـافة ١٠ ياردات (١٠ م تقريبا) من الصـف الأمامي للحضور، فسيشعر عددا يتراوح من ٢٠ إلى ٥٠ شخص بأنّك تنظر إليهم بشكل فردى عندما تتحدث، وهذا من شأنه أن يخلق رابطة عميقة ولصيقه مع أغلب جمهورك.

كيف تقدم المعلومات البصرية

عندما تقوم بعرض تقديمي بصري بالا ستعانة بالكتب، والمخطّطات، والر سوم البيانية أو جهاز الحا سوب النقال ، فمن المهم أن تعرف كيف تسـيطر على الاتجاه الذى ينظر إليه الشـخص الآخر. فتظهر الأبحاث بأنّه عند انتقال المعلومات إلى المخ في العروض التقديمية البصريـة،فإن ٨٣ % من تلك المعلومات ينتقل عن طريق العيون،و ١١ % منها عن طريق الآذان، و٦ % من خلال الوسائل الحسية الأخرى.



مفردات الرسم (Taste= المذاق/Hearing=السمع/Smell=الشم/ Touch=اللمس Sight=الرؤية)

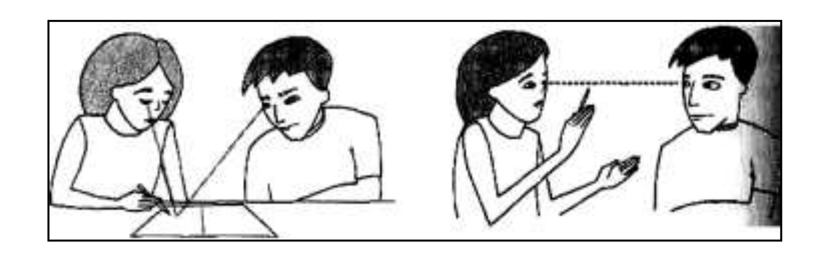
تأثير المعلومات المنقولة من خلال الحواس إلى المخ من خلال العرض التقديمي البصرى

وأظهرت درا سة وارتون Wharton study في الولايات المتّحدة أن معدل الاحتفاظ بالمعلومات المقدمة للجمهور واسـترجاعها من خلال العروض الشـفوية كان فقط ١٠ %. وهذا يعني بأنّ العروض الشـفوية تتطلّب تكرار النقاط الرئيسية لعدة مرات من أجل تكون فعّالة، مقارنة بمعدل احتفاظ بالمعلومات المقدمة للجمهور واسترجاعها من خلال العروض التى تمزج بين الوسـائل الشـفوية (اللفظية) والبصريـة بنسـبة ٥٠ %. وهذا يعني بأنّك سـتحقق a ٤٠٠ % زيادة في كفاءة توصيل وإعادة تذكر المعلومات من قبل الجمهور من خلال استعمالك للوسائل البصرية. كما وجدت الدرا سة أيضا أن ا ستخدام الو سائل البصرية يقلص وقت اجتماع العمل المتو سط من ٢٥,٧ دقيقة إلى ١٨,٦ دقيقة – وهو مايعنى a ٢٨ % توفير فى الوقت .

***

رفع الطاقة

للسـيطرة على توجه الشـخص بالنظر لمكان معين، قم باسـتخدام قلم للإشـارة إلى شروحاتك، وفي نفس الوقت، استخدم الكلمات لتعبر عما يراه الجمهور. وبعد ذلك، قم برفع نفس القلم الذى استخدمته فى عملية الشرح واحمله بحيث يقع بين عيونه وعيونك. إن هذا له تأثير مغناطيسيـ على الشـخص من شـأنه أن يجعله الآن يرفع رأسـه لكي ينظر إليك و يرى ويسـمع ما تقول، كما أن ذلك يحقق للشـخص أقصىـ اسـتيعاب لرسـالتك. ويجب عليك أن تبقي راحة يدّك الأخرى مفتوحة عندما تتكلّم مع هذا الشخص.



رفع الطاقة - باستخدام قلم للتحكم فى الاتجاهات التى يقوم الشخص الآخر بالنظر إليها خلال قيامك بشرح أفكارك من خلال عرض تقديمي.

وقد وجدنا أيضـــا أن النســـاء يحافظن على اتصـــال مباشر بعيونهن أكثر من الرجال أثناء العروض التقديمية والاجتماعات، خصـــوصـــا عندما لا يقمن بالتحدث مع الآخرين. ولكن عندما تتحدث النســـاء ، فهن يقمن بتحوّل بصرهن بشكل أكبر مما يفعل الرجال.

ويحدّق الرجال في النساء أكثر من تحديق النساء بالرجال ، كما أن الرجال يحافظون على اتصال عيني أقل عندما يستمعون إلى رجال آخرين ، ويزيدون من الاتصال يعيونهم عندما يستمعون إلى النساء.

***

ملخص:

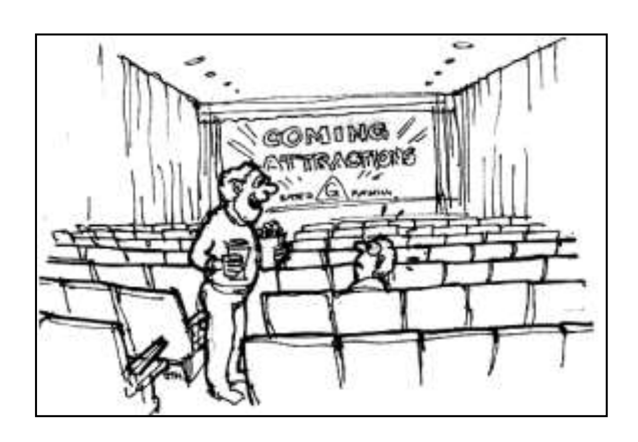
المكان الذى توجّه له نظراتك له تأثير قوي على نتيجة لقاءاتك التى تتم وجها لوجه مع الآخرين. فإذا كنت مديرا سيوبّخ مرؤو سيه عندما يخطئون، أو كنت والدا يوبّخ طفله، فالسؤال هنا هو أى النظرات سوف تستخدم فى هذه الحالات؟ فإذا ا ستخدمت أ سلوب التحديق الاجتماعي، فسيتم تفريغ كلماتك من مضمونها، بغض النظر عن قيامك برفع نبرة صوتك أو لهجة التهديد التى ستستخدمها حينها. فالتحديق الاجتماعي من شأنه إضعاف كلماتك لكن التحديق المتسلط يمكنه أمّا أن يخيفهم أو أن يسبب لهم الحرج. التحديق القوى أيضا ، يمكن أن يكون له تأثير قوي على الآخرين ويوصل رسالة مفادها أنك تهتم بعملك.

والذي يصفه الرجال بأنه نظرة تنم عن (دعوة) والتى تستعملها النساء عن طريق النظرات الجانبية التى تقوم بها، وحدقات عيونها المتوسعة والنظرة الحميمية. وإذا أرادت المرأة أن تلعب بدور المرأة (الصعبة المنال) ،فهى تحتاج أن تتجنّب استعمال النظرة الحميمية وتستعمل النظرة الاجتماعية بدلا من ذلك. ومع ذلك فأكثر الرجال لا يلتقطون ماتوحى إليه نظرات النساء على أية حال. ولو تم استخدام النظرة القوية أثناء المغازلة بين رجل وامرأة، فإن هذا يعطي انطباعا أن كلاهما إما بارد أو غير ودود. وعندما تستعمل النظرة الحميمية مع شريكك المحتمل، على أية حال، فإن من شأن ذلك فضح لعبتكم. ولا شك أن النساء خبيرات في إرسال واستلام هذه النوعية من النظرات لكن، لسوء الحظ، أكثر الرجال ليسوا كذلك. وعندما يستعمل الرجال النظرة الحميمية نحو النساء، تكون نظراتهم

واضحة وضوحا تاما، ولكن عادة ما يكون الرجال غافلين عن تلك النظرات الحميمية من قبل المرأة، مما يسبب الكثير من الإحباط لمن يقمن من النساء بتوجيه هذه النوعية من النظرات.



الفصل التاسع
غزاة الفضاء المناطق والمساحات الشخصية



معذرة ... ولكنك تجلس في مقعدي

لقد تمت كتابة آلاف الكتب والمقالات عن مراقبة وحراسة «المناطق» الخاصة بالحيوانات والطيور، والأسماك، والقرود، لكن في السنوات الأخيرة فقط تم اكتشاف بأنّ الإنسان لديه مناطق خاصة به أيضا. وعندما تفهم المعاني الضمنية فى هذا القول، فيمكنك أن تكتسب بصيرة هائلة تجاه سلوكياتك الشخصية، كما أنك ستتمكن من توقع ردود الأفعال الخاصة بالآخرين عندما تتعامل معهم وجها لوجه. لقد كان عالم «الإنسانيات» الأمريكي (إدوارد هول Edward Hall) من أحد الرواد في دراسة (متطلبات الإنسان المكانية) وفي أوائل الستّينات وضع مصطلحا من عنده لكلمة (بروكسيميكس proxemics) وهى كلمة مشتقة من «القرب proximity » كما تعنى(الدنو nearness). و لقد أدّت أبحاثه فى هذا المضمار إلى « فهم جديد» يتناول علاقاتنا مع بعضنا البعض كبشر.

كلّ بلد من البلاد عبارة عن أراضٍ تتم مراقبة حدودها المعرّفة بشكل جيد وتتم حمايتها أحيانا من قبل الحرّاس المسلّحين. وداخل كلّ بلد هناك أراضٍ أصغر عادة ما تكون على شكل ولايات ومقاطعات. تتضمن هذه المقاطعات أراضي أصغر أيضا تسمى المدن والبلدات، هى تتضمن ضواحي، وتلك الضواحي تحتوى على العديد من الشوارع ، وتلك الشوارع فى حد ذاتها ، تمثّل مناطق مغلقة بالنسبة لأولئك الذين يعيشون فيها.

وفي السينما ، فنحن نشن معركة صامتة مع الغرباء حول مسند ذراع الكرسي المشترك بيننا وبينهم ، حيث يحاول هؤلاء الغرباء أن يدعوا بأن المسند يخصهم.

كما أن السكان فى كل منطقة يشتركون في ولائهم المعنوي لتلك المنطقة التى يعيشون عليها، ويمكنهم أن يتحولوا إلى أشخاص غاية فى الوحشية، وقد يقومون حتى بالقتل من أجل حماية أراضيهم.

وفى هذا الفصل، سوف نتعامل بشكل رئيسي مع المفاهيم المتضمنة فى هذا (الحيز أو الفضاء الجوى).

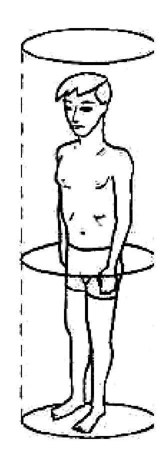
الحيز الشخصي

معظم الحيوانات لها حيز جوي حول أجسـامهم والذي يعتبرونه حيزا خاصـا بهم بمعنى أنه يمثل «فضـاءهم الشخصي».

إن امتداد وأبعاد هذا الحيز تعتمد بشـكل رئيسي على مدى الازدحام فى المكان الذى نشـأ فيه الحيوان وكثافة الحيوانات الأخرى المتواجدة بالمكان. لذلك فإن المنطقة أو الحيز الشـخصي يمكن أن تتوسّـع أو تتقلّص اعتمادا على الظروف المحليّة. فالأسـد الذى نشـأ في المناطق النائية بأفريقيا ربّما يكون له منطقة فضـاء خاصـة به يقدر نصـف قطرها ب

٣٠ ميل (حوالي ٥٠ كيلومتر) أو أكثر، اعتماد على كثافة الأسـود الأخرى في تلك المنطقة، وهو يعمل على وضـع حدودٍ لأرضه بالتبوّل أو التغوط حول تلك الحدود. ومن ناحية أخرى ، فالأسد الذى يولد ويتربى في الأسر مع الأسود الأخرى لربّما يكون له فضاء شخصي لا يتجاوز عدّة ياردات (أمتار) فقط ، كنتيجة مباشرة لحالات الازدحام.

ومثل معظم الحيوانات، كلّ إنسان لديه (فقاعة هواء) نقّالة و شخصية خاصة به، والتي يحملها معه أينما كان؛ وحجم تلك الفقاعة يعتمد على كثافة الأشـخاص المتواجدين في المكان الذى نشـأ فيه. وبناءً على ذلك يتحدد الفضـاء أو الحيز الشـخصي الخاص به. وفى بعض الحضـارات، مثل الحضـارة اليابانية، فهم معتادون على الازدحام، ومع ذلك فالبعض من الحضارات الأخرى يفضّلون الأماكن المفتوحة جدا ، ويريدونك أن تحافظ على مساحتك.



الحيز الشخصي- هو الفقاعة المتنقلة التى نحملها جميعا أينما كنا.

وأظهرت العديد من الأبحاث بأنّ الناس في السجون يظهرون احتياجهم بأن يكون لديهم حيز شخصي أكبر بشكل أكبر من أغلب أفراد المجتمع العادى، ونظرا لصغر المساحة الشخصية للسجناء ، فهو السبب الرئيسي الذي يؤدّي بالسجناء لأن يكونوا عدوانيين بشكل دائم عندما يقترب منهم الآخرين. لذلك نجد أن السجن الانفرادي، حيث لا يتواجد آخرين في فضاء السجن، فإن لذلك تأثيرا مهدئا على المسجون انفراديا. ولقد زادت حدة العنف بين المسافرين على الطائرات أثناء التسعينيات عندما بدأت شركات الطيران بضم الناس وتقريب المقاعد بالطائرة وذلك لتعويض الدخل الذى يفقد نتيجة للخصومات على أسعار تذاكر الطيران.

مسافات النطاقات:

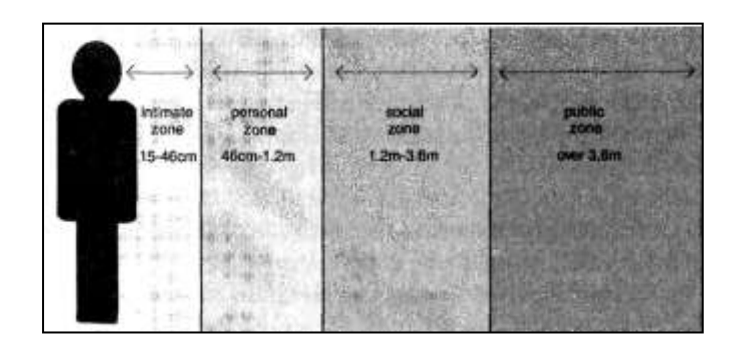
ونحن سنناقش الآن نصف قطر «فقاعة الهواء» حول الناس الذين يعيشون فى المدن من الطبقة المتوسطة والذين يعيشون في أماكن مثل أستراليا، نيوزيلندا، بريطانيا العظمى، أمريكا الشمالية، شمال أوروبا، إسكندنافيا، كندا أو أي مكان ذو ثقافة «مغرّبة» مثل سنغافورة، جوام ، وآيسلندا. و ربّما تكون البلاد التي تحيا فيها أنت شخصيا بها مساحات أراضي أكبر أو أصغر من تلك التى نناقشها هنا، لكنّها لن تزال متناسبة تماما ومطابقة للمناطق التى نناقشها هنا. وقد تعلم الأطفال كيفية إفساح المجال وأخذ المسافات المناسبة وهم بعمر ١٢ عاما، وهو ما يمكن تقسيمه إلى ٤ مسافات نطاقية متميّزة كما يلي:

المنطقة الحميمية : من ٦ - ١٨ بوصة (١٥-٤٥ سنتيمترات). ، وهذا النوع يعد الأكثر أهمية إلى حد كبير بين أنواع المسافات النطاقية الأخرى ، حيث إنها المنطقة التي يعمل الشخص على حمايتها كما لو كانت ملكيه خاصة به. فقط أولئك المقربون عاطفيا منّا يسمح لهم بالدخول إلى هذه المساحة. وهذا يشمل الأحباء والآباء والأزواج والأطفال والأصدقاء المقرّبين والأقرباء والحيوانات الأليفة. وهناك منطقة ثانوية التي تمتد بحدود ٦ بوصات (١٥ سنتيمتر) من الجسم والتي يمكن الدخول إليها فقط أثناء الاتصال الجسدي الحميمي. وهى يطلق عليها(المنطقة الحميمية القريبة).

المنطقة الشخصية : ما بين ١٨ بوصة و٤٨ بوصة (٤٦ سنتيمتر - ١,٢٢ م). وهذه هى المسافة التي تبعد بيننا وبين الآخرين في حفلات الكوكتيل، والحفلات التى قد نقيمها فى المكتب لأحد الأشخاص ، أومن خلال أدائنا للوظائف الاجتماعية وكذلك الاجتماعات الودّية.

المنطقة الاجتماعية : ومداها بين ٤ - ١٢ قدم (١,٢٢~٣,٦ م). ونحن نقف على هذه المسافة من الغرباء، مثل السبّاك أو النجار الذين يقومون بالإصلاحات فى بيوتنا، وكذلك ساعي البريد، أصحاب الدكاكين المحليّين، والمستخدمين الجدد في العمل والأشخاص الذين لا نعرفهم بشكل جيدا.

المنطقة العامّة : أكثر من ١٢ قدم (٣,٦ م). وهى التى نقف عندها عندما نقوم بمخاطبة مجموعة كبيرة من الناس، وهي تعد مسافة مريحة لنا عندما نختارها للوقوف.



مسافات المنطقة الشخصية

مفردات الر سم (المنطقة الحميمية=intimate Zone=١٥-٤٥ سم) - (المنطقة الشخصية Personal Zone = ٤٦ســـم - ١,٢ م)، (المنطقة الاجتماعية Social Zone = ١,٢م - ٣,٦م) ، (المنطقة العامة Public zone= أكثر من ٣,٦م)

وتميل كل تلك المسافات أن تنقص بين اثنتين من النساء، وتزداد بين رجلين يقفان للتحدث مع بعضهما البعض

التطبيقات العملية لمسافات النطاق:

إن منطقتنا الحميمية بين ٦ - ١٨ بوصــة،(١٥-٤٥ ســنتيمتر) يتم الدخول إليها فى العادة من قبل الشــخص الآخر لأحد الـسببين: أولا أن يكون هذا الدخيل من أقرب الأقرباء أو صديق، أو قد يكون الـشخص (امرأة أو رجل) يقوم بمقدمات جنســـية؛ أما الحالة الثانية، فيكون فيها الدخيل معاديا لنا وقد يكون على وشـــك أن يقوم بالهجوم علينا. وبينما نجد أنفسنا قادرين على تحمل تنقل الغرباء ضمن حدود مناطقنا الشخصية والاجتماعية، إلا أن قيام شخص غريب بالدخول إلى «منطقتنا الحميمية» يؤدى إلى حدوث تغيرات فسيولوجية فى أجسامنا. فالقلب سينبض بشكل أسرع، ويتم ضــخ الأدرينالين إلى مجرى الدمّ، ثم يضــخّ الدمّ إلى المخ والعضــلات ، وكل ذلك يعد تحضــيرات طبيعية لمعركة محتملة أو أن يكون ذلك من خلال مواجهتنا لموقف معين أثناء تواجدنا على طائرة مثلا.

وهذا يعني أنك لو قمت بوضـــع ذراعك على نحو ودّي، حول شـــخص ما اجتمعت به للتو فقد يؤدّي إلى ذلك بالشخص بأن يبدو سلبيا نحوك، بالرغم من أنّه قد يبتسم لك ويظهر كأنه يستمتّع بذلك لكي لا يسبب لك أى حرج أو إهانة . .

«تقف النســـاء أقرب قليلا إحداهما إلى الأخرى، وتقفان فى وضـــع متقابل أكثر ويقمن بالتلامس أكثر مما يفعل الرجال مع الرجال الآخرين».

إذا كنت تريد أن يشعر الناس بأنهم مرتاحين من حولك، فالقاعدة الذهبية هى أن « تحافظ على مسافتك » التى تفصـلك عنهم. وكلما كانت علاقتنا أكثر حميمية وقربا مع الناس الآخرين، كلما سـمحوا لنا بالتحرّك ضـمن مناطقهم الخاصــة. على ســبيل المثال ، إن المســتخدم (الموظف) الجديد فى العمل قد يحسّ فى البداية بأنّ الموظّفين الآخرين يتســمون بالبرود تجاهه، لكنّهم فى الحقيقة يبقونه فقط في المنطقة الاجتماعية حتى يعرفوه بشـكل أفضـل. وعندما يتعرفون عليه أكثر ، تتناقص المسافة بينهم حتى يسمح له في النهاية بالتحرّك ضمن مناطقهم الشخصية، وفي بعض الحالات، يمكنه التحرك داخل مناطقهم الحميمة.

من الذى يقترب من الآخر:

إن المسافة بين الوركين التي يحتفظ بها شخصان عندما يتعانقان يكشف عن طبيعة العلاقة بينهما.

فيقوم المتحابون بالضــغط على جذوعهم وهم متقابلين، ويتحرّكون ضـــمن المناطق الحميمة القريبة لبعضـــهم البعض. و يختلف تلقي قبلة من أحد الغرباء عشيّة رأس السنة الجديدة، عن القبلة التى تلثمك إياها زوجة صديقك المفضــل أو عمّتك العزيزة الكبيرة الســن «ســالي»، فجميعهم يحافظون على ابتعاد منطقة الحوض لديهم على الأقل لمسافه ٦ بوصات (١٥ سنتيمتر) من منطقة الحوض الخاصة بك.

إحدى الا ستثناءات فى قاعدة المسافة / الحميمية تحدث بحيث أنّ المسافة المكانية تكون معتمدة على مقام أو مركز الشخص الاجتماعي. فعلى سبيل المثال، قد يكون مدير تنفيذي بشركة مرافقا لأحد الموظفين المرؤو سين منه فى رحلة لصيد السـمك فى عطلة نهاية الأسـبوع ،وعندما يذهبون لصـيد السـمك فكلّ منهم قد يتحرّك ضـمن المنطقة الشخصية أو المنطقة الحميمة للشخص الآخر. ومع ذلك، وفي المكتب، يبقي المدير التنفيذي رفيقه فى صيد السمك على (مسافة اجتماعية) للحفاظ على الشكل المتعارف عليه لقواعد الطبقات الاجتماعية.

لماذا نكره ركوب المصاعد؟

إن الازدحام في الحفلات الموســيقية، والســينمات، وفي القطارات أو الحافلات يؤدّي إلى تدخل لا يمكن تجنبه إلى المناطق الحميمة للناس الآخرين ، ويكون من الممتع حقا مشـــاهدة ردود أفعال الناس نحو هذا الأمر. فهناك قائمة من القواعد الغير مكتوبة ولكنها متعارف عليها والتى تتبعها أكثر الثقافات بشـــكل قوى عندما مواجهه حالات الازدحام مثل المصعد، طابور فى إحدى المطاعم التى تقدم الساندويتشات، أو فى و سائل النقل العامّ. و سنذكر فيما يلي قواعد ركوب المصعد (الأسانسير) الشائعة:

١. عدم التحدث مع أي أحد، بما فى ذلك الأشخاص الذين تعرفهم.

٢. تفادى التواصل بالعيون مع الآخرين طوال الوقت.

٣. ابق «وجهك بلا تعبير» - ولا يسمح لك بإظهار أية عاطفة.

٤. إذا كان لديك كتاب أو صحيفة، فتظاهر أنك منهمكا فى القراءة بعمق.

٥. ولو كان الازدحام كبيرا جدا، لا يسمح بالحركة .

٦. يجب عليك أن تراقب الشاشة التى تظهر أرقام الطوابق التى يصل إليها المصعد طوال الوقت.

إن هذه السلوكيات التى قمنا بذكرها تدعى (الإخفاء masking) وهى شائعة في كل مكان.وهي تتمثل ببساطة فى محاولة كلّ شخص بإخفاء عواطفه عن الآخرين بارتدائه قناعا محايدا.

ففي أغلب الأحيان نسمع كلمات مثل (يائس) و(حزين) و(بائس) تستعمل لوصف الناس الذين يذهبون للعمل في ساعة الازدحام بوسائل النقل العامّ. هذه الكلمات تستعمل لوصف النظرة الغير معبّرة والفارغة على وجوه هؤلاء الموظفين، لكنها تعتبر سوء حكم من ناحية المراقب لهؤلاء الناس.

فالذي يراه المراقب لوجوه هؤلاء الناس في الحقيقة، هو مجموعة الناس (متخفيين) — ويلبســـون قناعا من الالتزام بالقواعد نحو الغزو المستحيل تجنبه لمناطقهم الحميمة في الأماكن العامّة المزدحمة.

«الناس الذين يرتحلون عبر مترو الأنفاق ليسوا حزينين؛ هم فقط يخفون عواطفهم».

لاحظ كيف ستتصرّف أنت شخصيا في المرة القادمة التى تذهب فيها لوحدك إلى سينما مزدحمة. فعندما تختار مقعدا والذي يكون محاطا بواسطة بحر من الوجوه الغير معروفه لك، لاحظ كيف أنك ستبدأ مثل إنسانا آليا سابق البرمجة، باتباع القواعد المتعارف عليها للإخفاء في هذا المكان العامّ المزدحم. فبينما ســتســعى إلى التنافس من أجل الحصــول على حقوقك فى المســاحة التى ســتجلس فيها مع الشــخص الغريب الذى يجلس بجانبك،من أجل أن تحتل مسند اليد المشترك بينكما، حينها ستبدأ فى فهم لماذا يقوم الذين يذهبون إلى السينمات المزدحمة لوحدهم فى أغلب الأحيان باحتلال مقاعدهم بوقت كافي قبل إسدال الأضواء إيذانا ببداية عرض الفيلم.

و سواء كنا في مصعد مزدحم أو سينما أو حافلة، يصبح الناس حولنا كأنهم غير موجودين تماما — بمعنى، هم لا يكونون موجودين طالما لم نعيرهم اهتماما ، ولذا فنحن لا نتجاوب معهم كما لو أنّ شخصا هاجمنا أو حاول التعدى على المنطقة الخاصة بنا

لماذا تصبح الحشود غاضبة؟

لاتتصرف الحشود الغاضبة مثل مجموعة من المحتجّين بالطّريقة نفسها التى يتصرف بها الفرد متى تم غزو واقتحام المنطقة الخاصة به ؛ في الحقيقة، فإن شيئا مختلفا جدا يحدث. فعندما تزيد كثافة الحشود ، يكون لكلّ فرد أقل مساحة أو فضاء شخصي ، ويبدأ بالشعور بالعدوانية، لهذا السبب، فكلما زاد عدد الحشد من الناس، كلما أصبح أ شدّ غ ضبا وقبحا و قد يندلع قتال. وتحاول ال شرطة تفريق الح شد لكي يتمكن كلّ شخص من أن ي ستعيد ف ضاءه الشخصي الخاص به ويصبح أكثر هدوءا.

في السنوات الأخيرة فقط، بدأت الحكومات ومخططو المدن فى فهم تأثير تلك المشروعات الإسكانية التى صممت لتستوعب كثافة عالية من السكان ، والتي تعمل على حرمان الأفراد من أن يكون لديهم مساحاتهم الشخصية.

إن عواقب المعيشة فى المناطق المزدحمة ذات الكثافة العالية التعرف عليه من خلال دراسة أجريت على سكان يقطنون فى منطقة يعيش بها حيوان « الآيل» (الغزال) فى منطقة تسمى جزيرة (جيمس آيلاند (James Island ،وهى جزيرة تبعد بمسافة ميل (٢ كم) خارج ساحل (ميريلند Maryland) في خليج (تشيسابيك Chesapeake) في الولايات المتّحدة.

العديد من حيوانات الأيل كانت تموت بأعداد كبيرة، على الرغم من حقيقة أنّ في ذلك الوقت كان هناك الكثير من الغذاء، ولم تكون هناك حيوانات مفترسة، ولم تكن هناك عدوى بأمراض تصيبها. وكشفت الدراسات المماثلة التى تمت في السنوات السابقة على الجرذان والأرانب نفس الاتجاه بأنّ الأيل مات بسبب الزيادة فى نشاط الغدد الكظرية ، وكان ذلك بسبب الإجهاد الذى سببه تدهور ونقص مساحة الأرض المفترضة لكل حيوان من الأيل والذى تسبب فيه زيادة عدد تلك الحيوانات بشكل كبير فى الآونة الأخيرة. وتلعب الغدد الكظرية دورا هاما في تنظيم عملية النمو، وفى إعادة الإنتاج ومستوى دفاعات الجسم. فقد تسببت ردود الفعل الفسيولوجية لدى هذه الحيوانات إلى إجهاد الأعداد المتضخمة من هذه الحيوانات، مما أدى إلى تلك الحالات من الوفيّات، ولم يكن ذلك بسبب المجاعة أو العدوى أو عدوان من الآخرين. وهذا هو ال سبب فى كون المناطق التي بها كثافة سكانية عالية من الب شر، يكون بها أيضا معدلات أعلى من الجريمة والعنف.

«الرغبة فى امتلاك الأراضي هى إحدى الأمور الملحة الكامنة فى أعماق نفوسنا. ويجيء هذا الإلزام بداخلنا من حقيقة مفادها أنّ الأرض تعطينا حرية المساحة التى نحتاجها».

ويستعمل المستجوبون من رجال المباحث مثلا أساليب متعددة لغزو المساحات الشخصية للمجرمين الذين يتم استجوابهم وذلك لتحطيم مقاومتهم. فيتم إجلاس المجرم على كرسي ليس له مساند لليد ويكون مثبتا فى منطقة مفتوحة من الغرفة ويتم انتهاك مناطقه الحميمة والقريبة عندما توجه إليه الأسئلة، ويبقى المستجوب على هذه الحال حتى يقوم بالإجابة على كل الأسئلة. و في أغلب الأحيان لا يستغرق الأمر إلا فترة قصيرة لهذه المضايقة والتحرش بالمنطقة الشخصية للمجرم وتحطيم مقاومته.

طقوس المسافات:

عندما يدّعي شخص بأن مساحة أو منطقة ما تخصه بين مجموعه من الغرباء مثل مقعد في السينما ، أو مكان على طاولة الاجتماعات أو شماعه لتعليق المنشفة في نادي صحى، فهو يقوم بذلك على نحو متوقّع. فهو يبحث عن المساحة الأوسع المتاحة له، والتى تكون عادة مساحة تتوسط شخصين آخرين ويدّعى أن هذه المنطقة تخصه الآن بوقوفه فيها.

في السينما سيختار المقعد الذي يكون فى منتصف المسافة بين نهاية الصفّ وأقرب شخص يكون جالسا. وفي النادي الصحي، يختار خطّاف المنشفة الذي في أكبر مساحة متوفرة بالمكان ، فى منتصف المسافة بين منشفتين أخرتين أو منتصف المسافة بين المنشفة الأقرب ونهاية رفّ المناشف ، بشكل مماثل لوضعه فى السينما. إنّ الغرض من هذه الطقوس هو أن يتجنّب إهانة الناس الآخرين عن طريق أن يكون أما قريب جدا منهم أو بعيد جدا عنهم.

«يسمح للأطباء ولمصفّفي الشعر بالدخول إلى مناطقنا الحميمة. كما نسمح للحيوانات الأليفة بنفس الأمر وفي أي وقت لأنهم لا يمثلون تهديدا».

في السينما، إذا قمت باختيار مقعد يقع أكثر من نصف المسافة بين نهاية الصف والشخص الآخر الأقرب لك، فإن ذلك الشخص الآخر قد يشعر بالمهانة لأنك جلست بعيد جدا عنه ،كما أنه قد يشعر بالاستياء منك إذا جلست قريبا جدا منه. إنّ الغرض الرئيسي من هذه الطقوس هو المحافظة على الانسجام بين الأفراد ، ويبدو أنه سلوك متعلّم.

وهناك استثناء من قاعدة المباعدة هذه وهى التي تحدث في كابينة المرحاض العام. فقد وجدنا أن الناس يختارون كابينة المرحاض الذى يكون فى النهاية بنسبة ٩٠ % ، وإذا كانت تلك الكابينة مشغولة، فيكون المبدأ هنا هو استعمال الكابينة التى تكون فى المنتصف. ويحاول الرجال دائما أن يتجنّبوا الوقوف بجانب غرباء في المبولة العامّة ويتبعون دوما قانونا عرفيا يقول « الموت قبل أن يحدث اتصال عيني ».

جرب اختبار «مأدبة الغداء»:

جرب هذا الاختبار البسيط في المرة القادمة التى تأكل فيها مع شخص ما. فقواعد المساحات المتعارف عليها ينص على أنّ الطاولة فى المطعم تكون مقسمة لقسمين متساويين، وفى المنتصف ، نجد أن الموظّفين يضعون الملح ، الفلفل، السكّر، الزهور والملحقات الأخرى بعناية بشكل متساوى على الخط الواقع فى منتصف الطاولة بينك وبين الشخص الآخر. وبينما يتم تقديم وجبة الطعام ، يتم تحريك المملحة بشكل مهذب عبر جانب الشخص الآخر، ثمّ يتم تحريك الفلفل، والزهور وهكذا. ولو كان هذا «الغزو» المهذب لمساحة الشخص قد تم قبل وضع الطعام وليس أثناء تقديمه، لأثار هذا ردّ فعل لرفيقك على الغداء غدائك. فكنت ستراه إما يجلس متراجعا للخلف فى كرسيه لاستعادة مساحته الشخصية، أو أن يبدأ بدفع كلّ شيء أمامه حتى يعود به إلى وسط الطاولة مرة أخرى.

العوامل الثقافية المؤثرة على المسافات النطاقية:

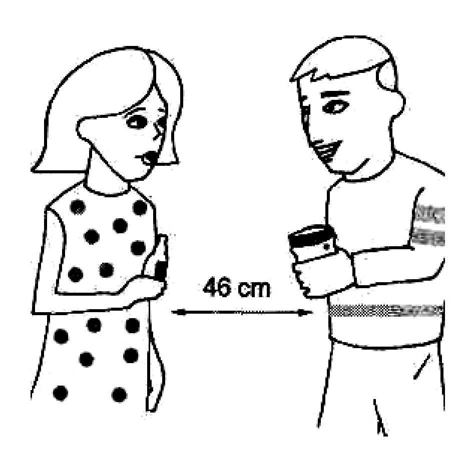
هاجر زوجان إيطاليان صغيران من إيطاليا للعيش في سيدني بأستراليا، ودعيا للانضمام إلى نادي اجتماعي محليّ. وبعد عدّة أسابيع من انضمامهما إليه ، اشتكت ثلاثة عضوات من النساء بهذا النادى بأنّ الرجل الإيطالي كان يقوم بمقدمات جنسية نحوهم وبأنّهن شعرن بعدم الراحة لتواجده حولهن. كما أن الأعضاء من الذكور فى نفس النادي شعروا بأنّ المرأة الإيطالية كانت أيضا تتصرّف كما لو أنّها توحى إليهم بأنها سهلة المنال ومتاحة جنسيا.

إن هذه الحالة توضح التعقيدات التي يمكن أن تحدث عندما تلتقى ثقافات لها احتياجات مختلفة للمساحات. فالعديد من الأوربيين الجنوبيين لديهم مسافة حميمية تتراوح من ٨ إلى ١١ بوصة فقط (٢٠ - ٣٠ سنتيمتر) وحتى أنها تكون أقل من ذلك في بعض الأماكن الأخرى. فقد شعر الزوجان الإيطاليان بالرّاحة والاسترخاء متى وقفوا على مسافة ١٠ بوصات (٢٥ سنتيمتر) من الأستراليين ،لكن الزوجان كانا غافلين كليا أنهم بتصرفهم هذا فقد اقتحموا المنطقة الحميمية التى يتخذها الأستراليون والتى تبلغ (٤٦ سنتيمتر). كما أن الشعب الإيطالي يستخدم الاتصال العيني (بالعيون) أكثر أيضا ويقوم بالمسّ بشكل أكبر من الأستراليين، والذي سبّب بدوره سوء فهم آخر حول دوافعهم. ولقد شعر الزوجان الإيطاليان بالصدمة عندما شرح لهم هذا الأمر، لكنّهما أبديا استعدادهما للتدرب على الرجوع للوراء للمحافظة على مسافة تكون مقبولة بشكل أكبر لتلائم الثقافة الأسترالية.

إن الانتقال إلى المنطقة الحميمة للجنس الآخر يمثل طريقًا لإظهار اهتمام خاص بذلك (الآخر) ويسمى ذلك عموما (المقدمات). وإذا كانت هذه المقدمات بالتحرك ضمن المنطقة الحميمية للشخص الآخر مرفوضة، فسيقوم الشخص الذى بادر بتلك المقدمات بالخطو للخلف لاسترداد وضعيته السابقة. أما إذا كان التقدم مقبولا، يثبت الشخص فى مكانه أو المساحة التى يقف فيها ويسمح للدخيل للبقاء داخل تلك المنطقة التى تخصه. وعندما تريد المرأة قياس مستوى اهتمام الرجل بها ، فهى ستعمل على الدخول إلى منطقته الحميمة وبعد ذلك تتراجع للخارج ثانية. فإذا كان الرجل مهتمّا، فإن هذا يوحي إليه بالدخول إلى مساحة المرأة الشخصية أيضا.

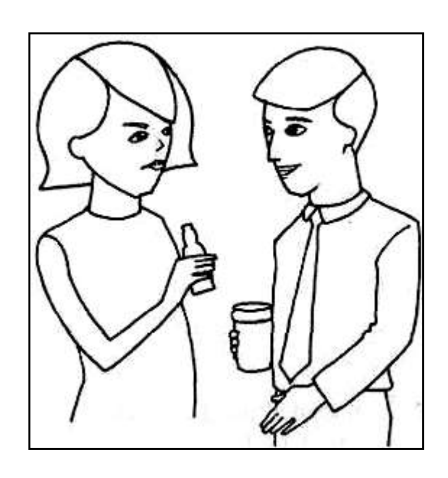
«كلما شعر الناس بتقارب عاطفي بينهم كلما عملوا على الوقوف فى وضعيات قريبة من بعضهم البعض».

والذي بدا شيئا طبيعيا جدا للزوجين الإيطاليين فى اللقاءات الاجتماعية ، تمت ترجمته من قبل الأستراليين على أنه يمثل (مقدمات جنسية). وبالمقابل، فقد ظن الزوجان الإيطاليان أن الأستراليين كانوا باردين وغير ودودين نظرا لاستمرارهم بالتحرك بعيدا عن الزوجين الإيطاليين للمحافظة على مسافة مريحة.



المسافة بالصورة بين الشخصين = ٤٦ سم

تلك هى المســافة المناســبة للتحدث بين شــخصــين عند معظم الغربيين، والأوروبيين الشــماليين، وســكان الدول الإسكندنافية.



الرجل ذو الحاجة المكانية الأصغر يجبر المرأة التى يحادثها على الميل للخلف للدفاع عن منطقتها.

وتظهر الر سومات التو ضيحية أعلاه ردّ الفعل الـسلبي للمرأة الذي عمل الرجل الذى يحادثها على تجاوز المنطقة الخاصة بها. فهى تميل للخلف، محاولة الإبقاء على مسافة مريحة. ومع ذلك، فقد يكون الرجل قد أتى من ثقافة ذات احتياجات أ صغر للمنطقة الـشخـصية وهو يتقدّم للأمام للو صول إلى مـسافة تكون مريحة له. وقد تترجم المرأة هذا على أنه يمثل تحرّكًا جنسيًّا نحوها.

لماذا يكون اليابانى هو القائد فى رقصة «الفالس»

من خلال مؤتمراتنا الدولية التى نعقدها، نرى أشخاصا أمريكيين ممن ولدوا فى المدينة يقفون عادة على مسافة تتراوح بين ١٨ إلى ٤٨ بوصة (٤٦ —١٢٢ سنتيمتر) من بعضهم البعض ، ويقفون على نفس المسافة عندما يتجاذبون أطراف الحديث. وإذا راقبت شخصا يابانيا يتحدث مع شخص آخر أمريكي، فستجد أن كلاهما يبدأ بالتحرّك ببطئ حول الغرفة التى يتواجدان بها ، حيث يتحرّك الأمريكي للخلف بعيدا عن الياباني ، بينما سيتقدّم الياباني للأمام. وهذه محاولة لتعديل المسافات من قبل كل من الأمريكي والياباني للوصول إلى مسافة مريحة من الآخر كل حسب ثقافته.

فالشخص الياباني، يحتاج إلى منطقة حميمة أصغر تصل إلى ١٠ بوصه (٢٥ سنتيمتر) ، ولذلك فهو يتقدّم بشكل مستمر للأمام من أجل تعديل حاجته المكانية، لكن هذا يمثل غزوا لمنطقة الأمريكي الحميمة، مما يجبر الشخص الأمريكي بأن يخطو للخلف لإجراء تعديل وضبط للمساحة الخاصة به. وتعطى الإعادة لتسجيلات الفيديو لهذه الظاهرة من خلال تشغيل السرعة العالية إيهاما بأن كلا الرجلين يرقصان رقصة (الفالس) حول الغرفة بقيادة الشخص الياباني. وهذا هو أحد الأسباب أنه عندما تكون هناك مفاوضات عمل بين آسيويين من جهة وأوروبيين أو أمريكان من جهة أخرى، فإنهم ينظرون إلى بعضهم البعض نظرات متشككة أغلب الأحيان. فالأوروبيون أو الأمريكان يشيرون إلى الآسيويين واصفين إياهم بأنهم (أكثر إلحاحا) و(مألوفون)، ومن ناحية أخرى فالآسيويون يشيرون إلى الأوربيين أو الأمريكان واصفين إياهم (بالبرود)، و(الفتور).

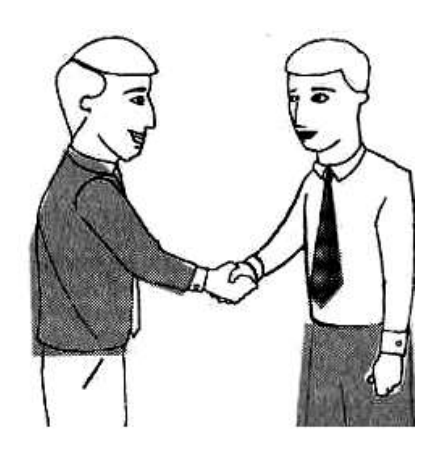
ويمكن لقلة الوعي بهذه الاختلافات عن المنطقة الحميمية بين الثقافات أن تؤدّي إلى الأوهام بكل سهولة ،وإصدار الأحكام الخاطئة من ثقافة تجاه الثقافة الأخرى.

الحيز المكاني فى الريف مقابل المدينة

كما ذكرنا سابقة، فكمية الحيز الشخصي التى يحتاجها الشخص تكون متناسبة مع كثافة السكان حيث يعيش. فالناس الذين نشؤوا في المناطق الريفية البعيدة المأهولة بالسكان بشكل قليل على سبيل المثال، يحتاجون لمساحة شخصية أكبر من هؤلاء الذين نشؤوا في المدن المأهولة بالسكان بشكل كثيف.

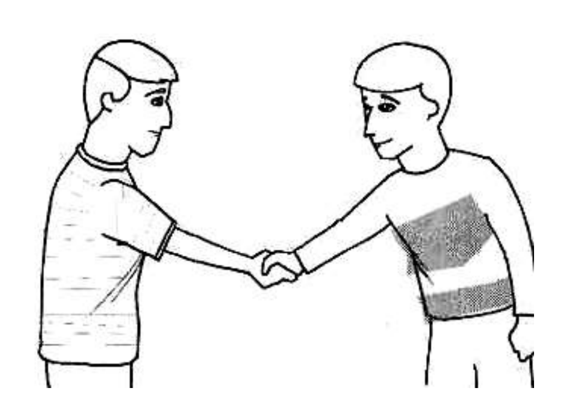
فعندما نراقب المسافة التى يمدها بها شخص ذراعه ليصافح الآخرين ، فإن هذا يعطينا فكرة عن كون هذا الشخص قد أتى من مدينة كبيرة أو من منطقة ريفية.

فنلاحظ أن سكان المدن يحيطون نفسهم فى العادة بفقاعة هواء (أو حيز خاص) فى حدود ١٨ بوصة (٤٦ سنتيمتر) ؛ وهى تمثل نفس المسافة أيضا التى تقاس بين الرسغ والجذع عندما يقومون بالمصافحة كما بالشكل التالي:



رجلان من المدينة يحيون بعضهم البعض ، وتصل أيديهما لمسافة ١٨ بوصة (٤٦ سم)

هذا يســمح للأيدي بالتقابل على أرض محايدة. في حين أن الناس الذين نشــؤوا في بلدة ريفية ذات عدد ســكان صغير ربّما تكون لديهم (فقاعة هوائية) حولهم بحدود ٣٦ بوصة (١ متر) أو أكثر وهذا يمثل متوسط المسافة المقاسة من الرسغ إلى الجسم عندما يتصافح شخصا الريف.



شخصان من بلدة ريفية تبعدهما مسافة تصل إلى ٣٦ بوصه(١م)

ويميل الناس الريفيون إلى الوقوف بأقدامهم مثبته بحزم على الأرض ، ثم يميلون للأمام لاستقبال مصافحتك، بينما سيتقدّم الشخص من سكان المدينة نحوك لتحيتك.

وقد يكون الناس الذين نشــؤوا في المناطق البعيدة النائية لديهم حاجة لأن يكون لهم حيز شــخصيـ أكبر ، الذي يمكن أن يكون بعرض ١٨ قدم (٦ أمتار). وهم يفضّــلون في أغلب الأحيان ألاّ يتصــافحوا بل يقومون بالوقوف على مسافة ويلوحون بيديهم عوضا عن ذلك.




الأشخاص الذين يعيشون فى المناطق النائية القليلة السكان يحافظون على المسافة بينهم

ويجد باعة المعدات الزراعية ممن يعيشـــون في المدن هذه المعلومات مفيدة للتعامل مع المزارعين في المناطق الريفية البعيدة. فعند الوضع فى الاعتبار، على سبيل المثال، المزارع الذى يحيط نفسه بمساحة شخصية (فقاعة) من ٣ إلى ٦ أقدام (١ —٢ متر) أو أكثر ، فالمصافحة حينها يمكن اعتبارها نوعا من التدخل فى الحيز الشخصي، مما قد يجعل المزارع يتجاوب سـلبيا أو بشـكل دفاعي تجاه هذا السـلوك. أما الباعة الناجحون فى عملهم فى تسـويق مبيعاتهم فى الريف ، يقرون بالإجماع أن أفضل مفاوضات يقومون بها هى تلك التى يحيّون فيها العميل القروى بمصافحة بعيدة ، ويحيون فيها المزارع من منطقة بعيدة مع التلويح له من بعيد.

المنطقة والملكية:

إن الأملاك التى يمتلكها شـخص أو المسـاحة التى يسـتخدمها بانتظام تشـكّل منطقة خاصّـة، وكما هو الحال فى (فقاعته الشخصية)، فهو سيحارب للدفاع عنها. إن منزل الشخص ومكتبه و سيارته كلها تمثل منطقة خاصة به، كلّ منها يتميز بحدود ملحوظة جدا على شكل حوائط، وأسياج وأبواب. وكلّ منطقة من هذه المناطق ربّما يكون لها عدّة مناطق فرعية. على سبيل المثال، المنطقة الخاصّة بالأشخاص فى منازلهم قد تكون المطبخ مثلا، وهم سيعترضون على أي واحد يقوم بانتهاكه عندما يستعملونه؛ وكذلك رجل الأعمال الذى يجد أن مكانه المفضّل هو طاولة الاجتماعات؛ وكذلك الذين يخرجون للعشـــاء بالخارج الذين يحبون الجلوس على مقاعد مفضّـــله لديهم في المقهى؛ والأمّ أو الأبّ لديهم كراسيهم المفضلة التى يحبون الجلوس عليها فى المنزل.

هذه المناطق يتم وضـع علامات عليها عادة إما بترك ممتلكات شـخصـية على أو حول المنطقة، أو بالاسـتعمال المتكرّر لها. فالذى يذهب للعشاء فى المقهى قد يذهب حدّ أبعد من هذا عندما يقوم بحفر حروف اسمه الأولى على (الطاولة التى اعتاد الجلوس عليها) ، كما أن رجل الأعمال يترك بصـــمات تشـــير إلى منطقته في طاولة الاجتماعات بواسطة وضعه لأشياء خاصة به مثل حافظة شخصية وأقلام وكتب ويقوم بتوزيعها حول حدود منطقته الحميمة بمسافة ١٨ بوصه (٤٦ سنتيمتر).

وأظهرت الدراســـات التى نفّذت من قبل (ديزموند موريس (Desmond Morris والتى كان موضـــوعها عن (أماكن الجلوس) في المكتبات العامة بأنّ ترك كتاب أو غرض من الأغراض الشخصية على منضدة فى المكتبة قد تسبب فى حجز ذلك المكان لمعدل يصل إلى ٧٧ دقيقة؛ وكان ترك سترة أو (جاكيت) على كرسي يؤدى إلى حجز ذلك المكان لمدة لساعتين.

وفي البيت ، قد يقوم فرد من العائلة بترك علامة خاصة له على كرسيه المفضّل عن طريق ترك غرض من أغراضه الشخصية عليه، مثل حقيبته أو مجلة على ذلك الكرسي أو بقربه لإظهار أن هذه المنطقة تخصه.

وإذا طلب صاحب المنزل من زائر ما الجلوس، و قام الشخص الزائر بالجلوس بشكل بريء في الكرسي الخاطئ، فهذا التصرف يمكن أن يجعل صاحب المنزل متهيّجا حول هذا الغزو لأرضه ، ويمكن أن يتحول موقفه إلى موقف دفاعي. ويمكن تلافى هذا الموقف السلبي عن طريق توجيه سؤال بسيط من الزائر لصاحب المنزل مثل، (أيّ كرسي يخصك؟).

***

الحيز فى السيارة:

يمكن للناس من قائدي الســيارات أن يتفاعلوا في أغلب الأحيان بطريقة مخالفة تماما لســلوكياتهم الاجتماعية الطبيعية بشأن المساحات الخاصة بهم.

ويبدو أن السيارة تعمل على تضخيم التأثيرات فيما يتعلق بحجم المساحة الشخصية التى يحتاجها السائق. ففي بعض الحالات، يكون هذا التضخيم أو التكبير للمساحة بحدود ١٠ مرات الحجم الطبيعي، لذا يشعر السائق بأنّه يستحق مساحة تتراوح من ٢٥ إلى ٣٠ قدم (٨-١٠ أمتار) وهى المساحة التى تكون أمام وخلف سيارته، ويتعامل مع هذه المساحة على أنها من حقه. وعندما يقوم سائق آخر بقطع الطريق عليه مثل أن يسير أمامه بسيارته، حتى إن لم يكن هذا يمثل خطرا عليه، فإن السائق الذى يشعر أن الطريق قد قطع عليه يمر بتغيرات فسيولوجية، ويصبح غاضبا وقد يهاجم السائق الآخر وهو ما يصطلح على تسميته الآن باسم (مشاجرات الطرق).

وعند مقارنة هذه الحالة بحالة أخرى لنفس الشــخص يدخل إلى المصــعد ، ثم يقوم شــخص آخر بالدخول إلى المصعد والوقوف أمامه مباشرة، أي أنه يغزو مســاحته الشــخصــية. فيكون ردّ فعل هذا الشــخص (الذى تم غزو منطقته الشخصية) في تلك الظروف عادة أن يعتذر مع سماحة للشخص الآخر بالتقدم عليه ، إن هذا معاكس تماما عن الذي يحدث عندما يقوم نفس الشخص بالسير أمامه بسيارته على الطريق المفتوح كما أسلفنا.

«في السيارة، العديد من الناس يعتقدون بأنّهم غير مرئيين. لهذا فهم يصدرون أحكاما خاصة ويتذمرون على مرأى ومسمع من كلّ شخص وهم يظنون أن الآخرين لايرونهم».

بعض الناس يتعامل مع الســيارة على أنها (شرنقة محمية) يمكن أن يختفوا فيها من العالم الخارجي. فعندما يقودون سياراتهم ببطئ بجانب الرصيف، فهم يمكن أن يمثلوا خطرا كبيرا على الطريق تماما مثل السائق الذى يحدد مساحة شخصية واسعة ويعتبرها من حقه.

فالإيطاليون، مع متطلباتهم المكانية الأصغر، يتّهمون فى أغلب الأحيان أنهم يمارسون القيادة على نحو قريب جدا من الســيارة التي أمامهم ، وعلى مســافة لا تضــمن لهم التوقف لتجنب الاصــطدام، وأنهم متغطرســون فى طريقة قيادتهم على الطرق السريعة لأنهم يخالفون الأعراف الثقافية فى الأماكن الأخرى.

قم بهذا الاختبار:

انظر إلى الشكل التوضيحي التالي ،وخذ قرارا عن ماهية السيناريوهات المحتملة التى يمكن أن تكون بين الشخصين فى الشكل، مستندا بشكل كلي على مسافاتهم المكانية. بضعة أسئلة بسيطة ومزيد من الملاحظة لهؤلاء الناس يمكنها أن تكشف لك عن الجواب الصحيح ،ويمكن أن تساعدك على تجنّب القيام بافتراضات خاطئة.



من يفعل ماذا ومن أين؟

نحن يمكننا القيام بواحدة من الافتراضات التالية بشأن هؤلاء الناس:

١. كلا الشخصين من قاطني المدن والرجل يقوم بالتقرب الحميم للمرأة.

٢. هذا الرجل عنده منطقة حميمة أصغر من المرأة ويغزو منطقتها بشكل بريء.

٣. تنتمى المرأة لثقافة لها متطلبات لمنطقة حميمة أصغر.

٤. الشخصان يشعران بتقارب عاطفي من بعضهما البعض.

ملخص

قد يرحب بك الآخرون أو يرفضــونك، اعتمادا على الاحترام الذي تبيده لمســاحاتهم ومناطقهم الشــخصــية. لهذا فالشخص المقبل على الحياة بسعادة، والذي يربت على ظهر كلّ شخص يقابله، أو يقوم بلمس الناس بشكل مستمر أثناء محادثتهم، يكون مكروها من قبل كلّ شخص بشكل غير معلن. فهناك العديد من العوامل التى يمكنها أن تؤثّر على المســافة المكانية التى يتخذها الشــخص في علاقاته مع الآخرين، لذا فقد يكون من الحكمة وضــع كلّ المعايير فى الاعتبار قبل اتخاذ قرار حول المسافة المعينة التي يحتفظ بها شخص ما.

الفصل العاشر
كيف تكشف الساقين ما يريد العقل عمله



في الصـورة أعلاه جلس (مارك) هناك مع وضـع للسـاقين منفرجة بشـكل كبير، وهو يملسّ على ربطة عنقه ويدلّك المملحة. ولكنه لم يلاحظ بأنّ السـيدة التى تجلس معه، خلال الدقائق الـــ٢٠ الماضـية، كانت سـيقانها فى وضـعية متقاطعة فى الاتجاه البعيد عنه وتشير نحو المخرج الأقرب.

كلما كانت أجزاء من جسـمنا فى وضـعية بحيث تكون بعيدة عن الدماغ، كلما كنا أقل وعيا بما نفعله. على سـبيل المثال، أكثر الناس يكونون شـــاعرين ومدركين للتعابير والإيماءات التى يظهرونها على وجوههم، حتى أنهم يمكنهم التدرب على بعض تلك التعبيرات مثل : (أن يلبس شـــخص قناع الشـــجاعة) أو (إعطاء نظرة تنم عن الرفض)،أو اصـطناع (تكشـيرة) أو أن تقوم أنت شـخصـيا بإعطاء تعبير ينم عن « سـعادتك وذلك عندما تهديك جدتك ملابس داخلية قبيحة مرة أخرى كهدية لعيد ميلادك. وعندما نبتعد عن منطقة الوجه لدينا، فإننا نصـــبح أقل إدراكا بأذرعنا وأيدينا، ثمّ صدورنا ومنطقة المعدة ، كما أن سيقاننا تكون الأقلّ فى الإحساس بها، أما بالنسبة إلى أقدامنا ، فنحن نغفل عنها تقريبا.

وهذا يعني أنّ السيقان والأقدام هى مصدر مهم لاستقاء المعلومات حول موقف وتوجهات شخص ما ، وذلك بسبب أن أكثر الناس يكونون فى غفلة عنهما من حيث الطريقة التى يحركونها بها، كما أنهم لا يفكرون «اصـــطناع الحركات» بأرجلهم عموما بنفس الطريقة التى تتاح لهم برســم أو اصـطناع التعبيرات على وجوههم. فيمكن للشـخص أن يبدو في حالة هدوء ومسيطر بينما ينقر بقدمه بشكل متكرر ، مما يكشف عن إحباطه ،أو أنه يكون غير قادر على الهروب من موقف معين.

«إن القيام بهز الأقدام يمثل محاولة من المخ للهروب من موقف معين».

الكل يتحدث عن طريقة جديدة للمشي

إن الطريقة التى يأرجح بها الناس أذرعهم عندما يمشون تلقى الضوء على شخصياتهم — أو أن يقوموا بذلك من أجل توصيل صورة معينة يريدوننا أن نصدقها عنهم. فعندما يقوم الشباب الصغار المليئين بالحيوية و الصحّه بالمشي، فهم يمشون بشكل أسرع من الناس الأكبر سنّا، وهو الذي يؤدّى لتأرجح أذرعهم لوضعيات أعلى للأمام والخلف، كما أنهم يمكنهم جعل طريقة سيرهم كما لو كانت ممثل «الخطوة العسكرية» . وقد يكون هذا ولو بشكل جزئي بسبب سرعتهم الإضافية ومرونة عضلاتهم بشكل كبير. وكنتيجة لهذا، نرى موكب المجندين بالجيش يقوم بالمشي من خلال خطوات مبالغ فيها من حيث أنها توحى بأن هؤلاء العسكريين من الشباب وغاية فى النشاط.

وهذه هى المشية نفسها التى يتبعها العديد من السياسيين والشخصيات العامّة من الذين يريدون إرسال رسالة عن مدى حيويتهم.. أما بالنسبة للنساء، فتميل أذرعهن للتأرجح بعيدا للخلف بشكل أكبر من الرجال، لأن أذرعهن تنحني أبعد من عند منطقة (المرفق) لتمكينهم من حمل الأطفال الرضّع بشكل أكثر فعالية.

كيف أن « الأقدام» تقول الحقيقة

أجرينا سلسلة من الاختبارات مع بعض المديرين، الذين طلب منهم الكذب بطريقة مقنعة في سلسلة من المقابلات المنظّمة. فوجدنا أن هؤلاء المديرين ، وبغض النظر عن الجنس، قد زادوا من عدد الحركات اللاإرادية لأقدامهم بشكل مثير عندما كانوا يكذبون. أكثر المدراء استعملوا التعابير الوجهية المصطنعة وحاولوا السيطرة على أيديهم أثناء قيامهم بالكذب ، لكنهم كانوا غير قادرين على التحكم بأقدامهم وسيقانهم ، بل لم يكونوا شاعرين بها من الأساس. هذه النتائج حقّقت من قبل العالم النفساني (بول إكمان (Paul Ekman ، الذي اكتشف أن الناس ليس فقط يزيدون من حركات جسمهم السفلي عندما يكذبون لكن المراقبين لهم ينجحون بشكل كبير فى كشف أكاذيب شخص ما متى رأوا كامل الجسم لهذا الشخص الكاذب. وهذا يوضّح لماذا يشعر العديد من مدراء الشركات بالراحة فقط عندما يجلسون وراء طاولة غير زجاجية السطح، حيث يمكنهم إخفاء النصف الأسفل من أجسامهم.

«إذا كنت لست متأكّدا سواء كان شخصا يكذب عليك من عدمه، إلقى نظرة تحت الطاولة».

السطح الزجاجى للطاولات يجعلنا أكثر توترا من الطاولات ذات الأسطح الصلبة، حيث أن سيقاننا تكون ظاهرة وبشكل واضح،لذلك فهذا من شأنه أن يجعلنا نشعر بعدم السيطرة الكاملة على الموقف.

الغرض من الساقين

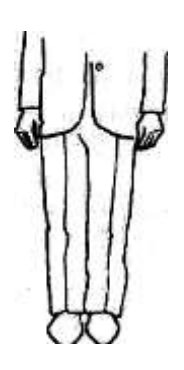
تطوّرت السـيقان في البشر لخدمة غرضـين اثنين: التحرك للأمام للحصـول على الغذاء وللهروب من الخطر. لأن دماغ الإنسـان مرتبط ارتباطا وثيقا بهذين الهدفين – وهو التقدم نحو ما نريد ،والابتعاد عن الأشـياء التى لا نريدها – فالطريقة التى يستخدم بها الشخص ساقه وأقدامه ستكشف إلى أين يريد الذهاب. وبمعنى آخر، تكشف الأقدام عن رغبة الشخص فى إنهاء المحادثة أو الاستمرار فيها. إن فتح سيقاننا أو تركها فى وضعية غير متقاطعة يظهر بأننا نتخذ موقفا منفتحا أو مسيطرا، بينما تعبر وضعية تقاطع سيقاننا مواقع عن مواقف أو منغلقة أو حالة من الحيرة.

فعندما تكون المرأة غير مهتمة بالرجل، فهى ستعمل على طوى ذراعيها على صدرها وتضع سيقانها فى وضعية متقاطعة بعيدا عنه ، وهى بذلك تستخدم لغة جسدها مع هذا الشخص لتعبر له عن رفضها له، بينما عندما تكون المرأة مهتمّة بالرجل ، فهى تعبر بوضعية معاكسة ومنفتحة لهذا الرجل.

الوضعيات الأربعة الرئيسية للوقوف:

١. عند الانتباه

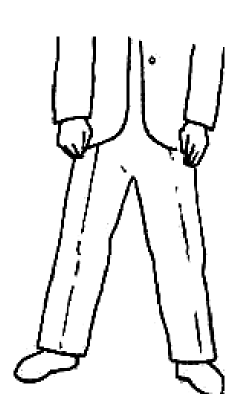
هذه الوضعية تكون رسمية تظهر موقفا محايدا بدون إبداء الالتزام بالبقاء أو الذهاب. وفي اللقاءات التى تتم بين النساء والرجال، نجد أن هذه الوضـعية للوقوف يتم اسـتخدامها بشـكل أكبر من قبل النسـاء أكثر من الرجال ، حيث تبقي المرأة سيقانها مضمومتين سويا كأنها ترسل رسالة مفادها (لا تعليق). كما يستخدم تلاميذ المدارس تلك الوضعية للوقوف عندما يتحدثون إلى أساتذتهم، وكذلك الحال فى صغار الضبّاط عندما يتحدثون مع الضبّاط الكبار، ونفس الشىء يفعله الناس عندما يقابلون أفرادا من العائلة المالكة ، وأخيرا المستخدمون عندما يتكلّمون مع رؤسائهم.



وضعية الانتباه

٢. انفراج السيقان :

كما ذكرنا سابقا، فهذه بالدرجة الأولى وضعية خاصة بالذكور (تباعد الساقين) . فيقوم الشخص المستخدم لهذا النوع من الوقفات بتثبيت كلتا قدميه بشدة على الأرض، وهو بذلك يرسل رسالة واضحة تعنى أنّه ليس لديه نية للمغادرة. وتستخدم هذه الوضعية كإشارة للهيمنة أو السيطرة من قبل الرجال لأن تلك الوضعية تبرز الأعضاء التناسلية، وتضفى على الرجل مظهر المفتول العضلات.



انفراج الساقين - استعراض للعضلات

ويمكن رؤية المشاركين في مباريات الألعاب الرياضية من الذكور يقفون مع بعضهم البعض مستخدمين هذه الوضعية، ثم يقومون بتعديل وقفاتهم بشكل مستمر. هذه التعديلات ليس لها علاقة بشعورهم بالحكة - بقدر كونها تسمح للذكور بإبراز ذكوريتهم وإظهار تضامنهم وتعاونهم كفريق عن طريق وقوفهم بوضعية موحدة ومتشابهة.



إنّ « انفراج الساقين» يستخدم من قبل الرجال المفتولي العضلات و العتاه من الرجال.

٣. القدم للأمام:

فى وضـعية الوقوف هذه ، يتم تحميل وزن الجسـم على أحد الفخذين ، مما يترك القدم الأخرى فى المقدمة تشـير للأمام. وكانت اللوحات الزيتية التى رسمت أثناء العصور الوسطى تظهر الرجال ذوى المقام الرفيع في أغلب الأحيان يقفون متخذين وضـعية القدم للأمام ، وهى الوضـعية التى سـمحت لهم باسـتعراض جواربهم الجميلة وأحذيتهم وكذلك أردافهم.



وضعية القدم للأمام – تشير للمكان الذى يريد العقل التوجه إليه.

وهذه الو ضعية تمثل فكرة قيمه نستدل بها على نوايا الشخص الفورية، لأن قدم هذا الشخص سوف تشير إلى الاتجاه الرئيسي الذى يريد عقل هذا الشخص بأن يتوجه إليه، وهذه الوضعية تبدو كما لو كان الشخص يبدأ بالمشي. وفي حالة تواجدنا وسط مجموعة، فنحن نشير بقدمنا للشخص الذى نراه أكثر جاذبية وإثارة لاهتمامنا ، ولكن عندما نريد ترك المكان والمغادرة، فنحن سنشير بأقدامنا إلى أقرب باب للخروج.

٤. تقاطع الساقين:

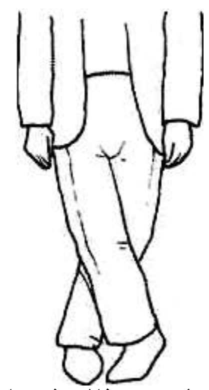
في المرة القادمة التى تحضرـ فيها اجتماعًا يضـم الرجال والنسـاء، فسـوف تلاحظ أن بعض المجموعات من الناس يقفون مع و ضعيات متقاطعة لأذرعهم وأرجلهم . انظر إليهم عن قرب أكثر و سترى أيـضا بأنّهم يقفون على مـسافة بعيدة من بعضهم البعض عن المسافة الاجتماعية المألوفة لدينا.



وضعية الوقوف مع تقاطع الساقين

وإذا كانت هذه النوعية من الناس يلبسـون المعاطف أو السـتر، فمن المحتمل أن تجدهم يقفون وقد حلوا أزرار معاطفهم وسـط الناس الذين لا يعرفونهم جيدا، حتى يتمكنوا من ثني أذرعهم بحرية أكثر. وإذا تفاعلت معهم فستجد أنهم غير معروفين لدى الأشخاص الآخرين في المجموعة أو معتادين عليهم.

وبينما يمكن للسـيقان المفتوحة أن تشـير إلى الانفتاح أو السـيطرة، فبالتالي نجد أن السـيقان المتقاطعة تشـير إلى حالة من الانغلاق، أو موقف من الخضـوع أو موقف دفاعي ، لأن تلك الوضـعية ترمز لعملية الغرض منها منع أى شيء من الوصول إلى الأعضاء التناسلية.



وضعية تشبه (المقص) – كأنه يقول (لا تعليق) ومع ذلك فهو لن يغادر المكان.

وبالنسبة للمرأة، فإن وضعية مثل (وضعية المقصّ) أو وضعية (تقاطع الساق الواحدة) الغرض منهما إرسال رسالتين وهما : الأولى، بأنّها تنوى البقاء، ولن تقوم بالمغادرة؛ والثانية، (ممنوع الدخول). وعندما يتخذ الرجل تلك الوضـــعيات، فإن هذا يظهر أيضا بأنّه سيبقى لكنه يريد التأكّد من أنّك لن (تركله فى موضع حساس).

السـيقان المفتوحة الهدف منها هو اسـتعراض الذكورة؛ أما الهدف من السـيقان المغلقة فهو حماية أجزاء الذكورة فى الرجل. فإذا اجتمع رجل مع مجموعة من الرجال يشـــعر بأنهم أدنى منه منزلة، فقد يعتقد أنه من الصـــواب أن يقوم بفتح ســاقيه؛ أما إذا كان يجتمع مع رجال متفوّقين عليه، فهذه الحركة ســتجعله يبدو كمنافس لهم ، كما أنها تجعله يبدو أكثر ضـعفا. كما أظهرت الدراسـات بأنّ الناس الذين يفتقرون إلى الثقة ، يتخذون أيضـا وضـعية تقاطع الساقين.

«تظهر السيقان المفتوحة ثقة الذكور؛ وتظهر السيقان المغلقة عن شخصياتهم الكتومة».

تخيّل الآن بأنّك تقوم بملاحظة مجموعة أخرى من الناس الذين يقفون بأذرعهم غير مطوية، وراحات أيديهم مرئية، وقد أبقوا معاطفهم غير مزررة ، ومظهرهم يدل على الاسترخاء ويميلون للخلف مستندين على إحدى الساقين بينما تشـــير الســـاق الأخرى نحو الآخرين في المجموعة. وكلّ منهم يومئ بيديه ويتحرّك جيئة وذهابا من خلال المساحات والمناطق الشخصية لبعضهم البعض.

ولو أمعنت النظر لهذه المجموعة فستكتشف بأنّ هؤلاء الناس أصدقاء أو يعرفون بعضهم البعض بشكل شخصي. أما المجموعة الأولى للناس من الذين يتخذون وضعيات مغلقة للأذرع والأرجل لربما يرسمون على وجوههم تعبيرات تدل على الاسترخاء وتبدو المحادثة بينهم بأنها سلسة ، لكن اتخاذهم لوضعيات الأذرع والأرجل المطوية تخبرنا بأنّهم ليســوا مرتاحين أو واثقين من بعضــهم البعض بينما هم فقط يحاولون أن يظهروا بمظهر المســترخي بشــكل مخالف للحقيقة.

جرب مايلي: قم بالانضـــمام إلى مجموعة لا تعرف أحدًا فيها وقم بالوقوف بينهم بأذرعك وأرجلك متقاطعة بإحكام ، وارسم على وجهك تعبيرا ينم عن الجدّية. فستجد أن أعضاء المجموعة الآخرين سيعملون على ثني أذرعهم وأرجلهم واحدا تلو الآخر ويبقون في أماكنهم إلى أن تتركهم أنت كشـــخص غريب عليهم وتغادر المكان، .. انصرـف وراقب مايحدث من بعيد مرة أخرى، فســتجد أن أعضـاء المجموعة اسـتعادوا وقفاتهم المفتوحة الأصـلية مرة أخرى واحدا بعد الآخر، وعادوا إلى ما كانوا عليه قبل جلوسك بينهم.

إن تقاطع السيقان لا يدل فقط على السلبية أو المشاعر الدفاعية فحسب،بل إنه يجعل الشخص يبدو غير آمن ، ويتسبب فى رد فعل مشابه من الآخرين وفقا لذلك.

وضع دفاعي ، أم برد أو «وضع مريح فقط»؟

بعض الناس سيدّعون بأنّهم ليسوا شخصيات دفاعية (الشخصيات الدفاعية هى التى تتصرف كما لو أنها تتوقع أن يتم مهاجمتها فى أى وقت) ، كما سينكرون شعورهم بعدم الأمان، وذلك عندما يقومون بوضعية تقاطع لأذرعهم أو سيقانهم، و سيقولون لك أنهم يفعلون ذلك بسبب شعورهم بالبرد فقط. وعندما يريد شخص تدفئة يديه ، فهو سيقوم بوضعها تحت إبطيه بدلا من دسّهم تحت مرفقيه كما هو الحال مع تقاطع الذراعين الدفاعي.

والنقطة الثانية،فعندما يشعر شخص بالبرد هو قد يستعمل نوع من احتضان الجسم وحتى عندما تتقاطع السيقان بسبب البرد، فهى تتقاطع مع الاحتفاظ بها فى وضعية مستقيمة عادة، ومضمومة وتضغط كلّ ساق منها بشدّة ضدّ الساق الأخرى، وتكون تلك الوضعية أكثر استرخاء من الوضعية الدفاعية التى يتخذها الشخص.

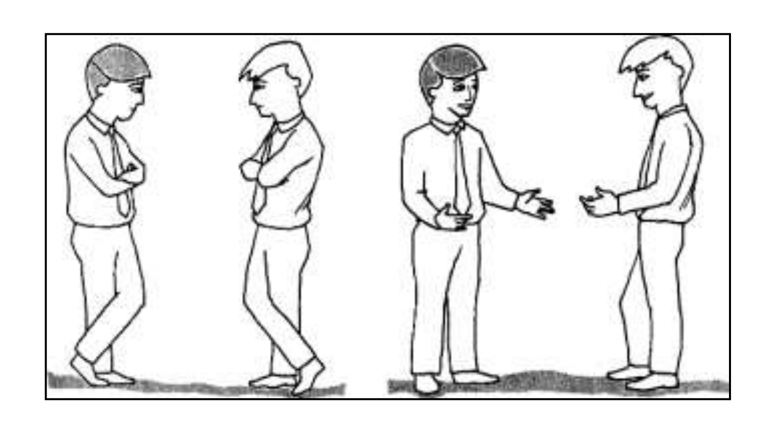


إنها على الأرجح تشعر بالبرد أو أنها تبحث عن« التواليت»

الناس الذين يقومون بحركة التقاطع لأذرعهم أو سيقانهم بحكم العادة ، يفضّلون القول بأنّهم شاعرون بالبرد بدلا من اعترافهم بأنّهم يتخذون مواقف دفاعية أو أن يكونوا متوترين أو عصبيين. ويقول البعض الآخر ببساطة بأنّهم فقط (مرتاحون) وحسب. و من المحتمل أن يكون ذلك صحيحا — فعندما يقوم شخص « دفاعي» أو لا يشعر بالأمان بثني ذراعه و ساقه فى وضعية متقاطعة ، فهذا يضفى عليه الراحة بطبيعة الحال لأن ذلك يتوافق مع حالته العاطفية.

كيف ننتقل من « الانغلاق» إلى «الانفتاح»

عندما يبدأ الناس بالشعور أنهم أكثر ارتياحا عند تواجدهم فى مجموعة ويبدؤون بالتعرّف على الآخرين، فستجد أنهم يتحرّكون من خلال سلسلة الحركات التي تأخذهم بعيدا من الوضعيات(الدفاعية) المتمثلة فى تقاطع الأذرع والأرجل ، وصولا إلى الوضعيات المفتوحة المسترخية. وهذه الخطوات من الانغلاق إلى الانفتاح مع الآخرين تحدث بنفس الترتيب فى أى مكان.



(شكل٢) انفتاح وقبول للشخص الآخر (شكل١) غير واثقين من بعضهم البعض

يبدأ الأمر بين الشخصين أعلاه بوضعية (الانغلاق)، وتتقاطع أذرعهما وأرجلهما (شكل١). وعندما يبدأ هذان الشخصان بالشعور بالارتياح والانسجام مع بعضهما ، فستتحول أرجلهم إلى الوضعية الغير متقاطعة أولا ، حيث يضعون أقدامهم بجانب بعضها في (وضعية الانتباه). ثم تنفرج قليلا وضعية ثني الذراع ليتم إخراج راحتي اليد لتصبحان واضحتين للشخص الآخر من حين لآخر عند التحدث. وتبدأ الوضعية الخاصة بالذراعين بالتغير عن طريق الإمساك بالذراع الآخر من الجهة الخارجية له مما يشكل حاجزا بذراع واحدة. وبعد ذلك يتم فض هذا التقاطع للذراعين، وتبدأ الحركات التى تتم بالذراع الواحدة أو قد توضع الذراع على الورك أو في الجيب. وأخيرا، يأخذ أحد الأشخاص وضعية القدم الأمامية، ليظهر تقبله للشخص الآخر (شكل ٢).

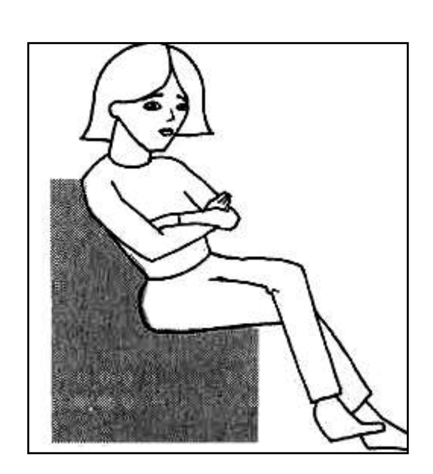
تقاطع الأرجل على الطريقة الأوروبية:

يتم وضع ساق واحدة بعناية فى شكل متقاطع مع الساق الأخرى، حيث يقوم ٧٠ % من الناس بوضع الساق اليسرى فوق اليمنى. وهذه الوضعية تمثل تقاطع الأرجل الطبيعية على الطريقة الأوروبية ، والتى تستخدم أيضا من قبل الثقافات البريطانية والآسيوية.



تقاطع الأرجل عند الأوروبيين/ والبريطانيين

فعندما يقوم شخص باتخاذ وضعية تكون فيها كلتا ساقيه وأذرعه متقاطعة، فهو بذلك يعلن انسحابه عاطفيا من المحادثة ، ومن غير المجدى محاولة أن يبدو مقنعا للآخرين عندما يتخذ تلك الوضعية.



وضعية عدم الانفتاح على التواصل على أى مستوى

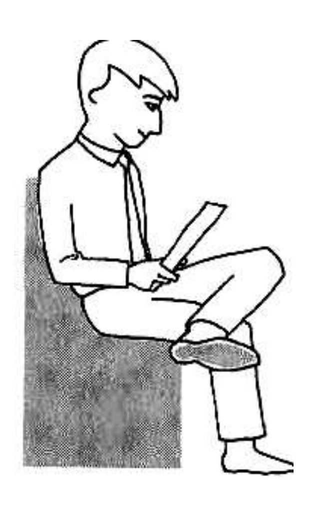
وفي سياقات الأعمال، وجدنا أن الناس الذين يجلسون بمثل تلك الوضعية يستخدمون جملا قصيرة عند تحدثهم، ويرفضون الاقتراحات أكثر،ويمكن أن يتذكّروا تفاصيل أقل عن الموضوعات التى نوقشت عنه فى حالة أولئك الذين يجلسون بوضعية مفتوحة لأذرعهم وأرجلهم.

الرقم أربعة الأمريكي

هذه الوضعية للجلوس هى نسخة أخرى لإظهار « مكان انفراج الساقين» حيث أنها تبرز الأعضاء التناسلية ،ويتم ا ستخدامها من قبل الذكور من الـشباب الأمريكي، أو أيّ من الثقافات الأخرى التى أ صبحت «متأمركة»، مثل شباب سنغافورة، اليابان والفلبين.

وتظهر هذه الوضـــعية أن هناك موقفا به جدال أو نوع من المنافســـة قائما فى تلك اللحظة. فتســـتعمل القرود والشـــمبانزى تلك النوعية من اســـتعراض الأعضـــاء التناســـلية أيضـــا متى كانوا عدوانيين، لأن قيامها بهذا النوع من الاستعراض وبشكل جيد يمكن أن يجنبها الضرر الذي يمكن أن يقع فى حالة نشوب معركة جسدية مع الخصوم. وعند كلّ أنواع القرود، فإن الذكر الذى يستعرض أعضاءه التناسلية بشكل مدهش وأكثر تأثيرا على الآخرين ، يراه الآخرون على أنه الفائز. و فى أماكن مثل أستراليا ونيوزيلندا ،يستخدم كل من وضعية الساقة على الطريقة الأوروبية ووضعية أخرى تسمى (الرقم أربعة).

فأثناء الحرب العالمية الثانية، كان النازيون يراقبون من يســـتخدم وضـــعية الرقم أربعة فى الجلوس ،لأن من كان يستخدم هذه الوضعية فهو إما أنه ليس ألمانيا، أو أنه قد أمضى بعض الوقت فى الولايات المتحدة الأمريكية.



وضعية الجلوس الأمريكية على شكل الرقم ٤
وهى تعنى (هل أنت جاهز للجدال حول هذه النقطة)

إن و ضعية الجلوس على شكل (الرقم أربعة) ما زالت غير شائعة في بريطانيا وأوروبا بين الناس الأكبر سنّا لكنها يمكن رؤيتها الآن في ثقافات متنوّعة أخرى مثل رو سيا واليابان و ساردنيا ومالطا بين الأجيال الأ صغر التي تدمن على الأفلام والتلفزيون الأمريكي ويقومون بتقليد ما يرون. والرجال الذين يجلسون بمثل هذا الشكل لا يتم الحكم عليهم

بأنهم من النوع المسيطر وحسب، بل يتم تصورهم مفعمين بالشباب ويجلسون باسترخاء وهدوء. وفي أجزاء من الشرق الأوسط وآسيا كذلك، ينظر للجلسة على شكل الرقم أربعة على أنه يمثل « إهانة» لأنه يظهر نعل الحذاء وهو الجزء الذي يمشي على الأوساخ.

والنساء اللواتي يلبسن البنطلونات أو الجينز يمكن رؤيتهن أحيانا وهن يجلسن على هذه الوضعية، لكنّ ذلك لا يتم عادة إلا عندما يجلسن حول نساء أخريات فقط ، وليس مع الرجال، لأنهن لا يردن إظهار أنهن يتخذن أوضاعا ذكورية، كما أنهن لا يردن الظهور بمظهر من يقوم بإيحاءات جنسية.

وتظهر الدراسات أيضا بأنّ أكثر الناس عندما يتّخذون أغلب قراراتهم النهائية لعمل شيء ، تكون كلتا الأقدام على الأرض، لذا فإن وضعية الجلوس على شكل الرقم أربعة ليست مناسبة أبدا للطلب من الشخص الذى يقوم بها باتخاذ قرار ما حينها.

عندما ينغلق الجسم، ينغلق العقل كذلك

حضرنا مؤتمر حيث قسّم الجمهور ٥٠/٥٠ من الذكور والإناث ، حيث ضم المؤتمر بشكل عام ١٠٠ مدير و٥٠٠ من مسئولي المبيعات. وكانت هناك قضية جدلية تتم مناقشتها حول كيفية التعامل مع مسئولي المبيعات بالشركات. وتم الطلب من أحد المتحدثين المشهورين الذي كان رئيس جمعية الباعة بمخاطبة المجموعة المتواجدة. وعندما اعتلا المنصة قام كلّ المدراء من الذكور تقريبا وحولي ٢٥ % من المديرات النساء بأخذ الوضعية الدفاعية من حيث تقاطع الأذرع والسيقان، وكشف بمدى شعورهم بالتوجس حول ما سيقوله هذا المتحدث. وكانوا محقين فى مخاوفهم هذه. فقد جادل المتحدث حول نوعية الإدارة الرديئة وقال: إن هذا كان عاملا رئيسيًّا ساهم فى زيادة مشاكل الموظفين. وطوال فترة إلقائه لخطابه، كان معظم مسئولي المبيعات من الجمهور أمّا يميلون للأمام لإظهار مدى اهتمامهم ، أو يستخدمون إشارات دالة عن « التقييم»، لكن المديرين احتفظوا بوضعيتهم الدفاعية.

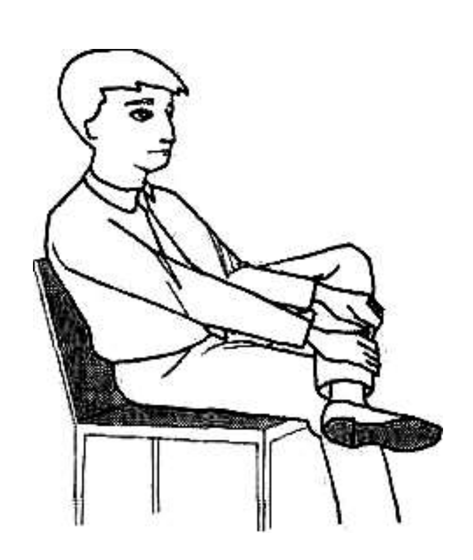
«عندما ينغلق العقل، يتبعه الجسم».

ثمّ ناقش مسئولو المبيعات من وجهه نظرهم الأدوار التى يتوجب على المديرين القيام بها، للتعامل معهم بصفتهم مسئولي مبيعات. فقام أغلب المديرين من الذكور بالتحول إلى وضعية الجلوس على شكل الرقم ٤ كما لو كانوا عازفين في أوركسترا تلقوا إشارة من المايسترو بالبدء فى العزف. وتلك الوضعية أشارت إلى أن هؤلاء المديرين كانوا وقتها تحت حالة من « المعارضة القوية» لما سمعوه من وجهات نظر لمسئولي المبيعات حيث أكّد معظم المديرين على كونهم فعلا كانوا تحت حالة من « الاعتراض » على مايسمعونه. كما لاحظنا بأنّ بعض المدراء الآخرين لم يغيّروا من وضعياتهم للجلوس. بالرغم من أنّهم اختلفوا بشكل قوى مع وجهات نظر المتحدثين من مسئولي المبيعات أيضا ، والسبب فى ذلك بعضهم لم يكن قادرا على اتخاذ وضعية « الرقم ٤» بسبب حالة صحية أو جسدية مثل أن يكون الشخص سمينا، أو لديه مشاكل بالساق أو التهاب بالمفاصل.

وإذا أردت أن تكون مقنعا لشــخص ما يجلس متخذا أيّ من هذه الوضــعيات الســابقة ، فيجب عليك أن تحاول تغيير و ضعيته المتقاطعة أولا قبل الا ستمرار. إذا كان لديك شيء ما يمكنك أن تريه له، فقم بدعوته للجلوس بجانبك أو قم بمناولته أشياء ليعمل عليها أو ليحملها ، وذلك بغرض أن تحمله على الميل بجسمه للأمام لكتابة الملاحظات أو ليحمل بعض الكتالوجات والعينات على سبيل المثال. القيام بعرض لتناول الشاي أو القهوة أيضا يمكن أن تكون فكرة سديدة، لأنه من الصعب أن يتناول الشخص الشاى وهو مكتوف اليدين وإلا أدى ذلك إلى حرق يديه.

الساق على شكل الرقم ٤ مع الشد بإحكام

لا يتخذ هذا الشخص (بالصورة بأسفل) موقفا تنافسيا وحسب، بل أنه يقوم «بإغلاق» دائم لوضعية جلوسه على شكل الرقم أربعة بإحدى يديه أو كلتا يديه ، حيث يستخدمها كمشبك. هذه إشارة أن الشخص «عنيد» وأنه يرفض أيّ رأي لا يتوافق مع رأيه هو شخصيا.

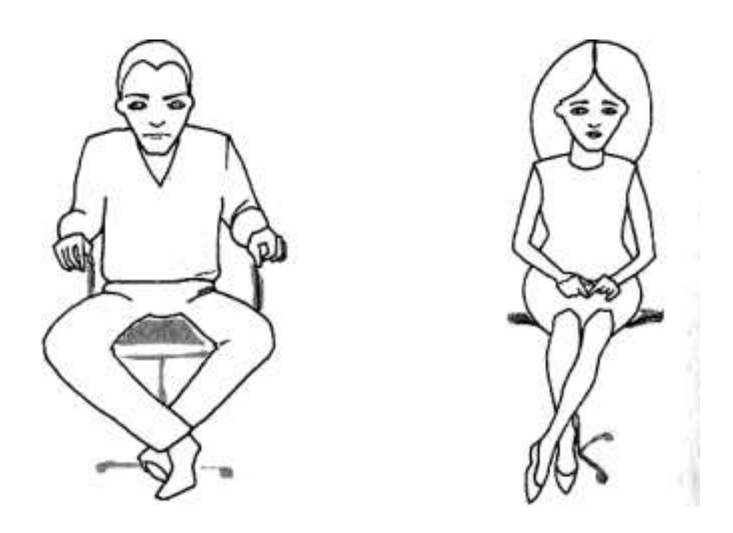


مشبك الساق – يثبت الشخص ذو الطابع التنافسي فى مكانه.

غلق كاحل القدم

النسخة الذكورية من هذه الو ضعية تعمل على إغلاق كاحل القدم ،و يصاحب ذلك تثبيت قبضة اليد في أغلب الأحيان على منطقة « الركبة» أو الإمساك بمساند الكرسي باليدين بإحكام و يجلس الشخص مستعرضا مفرق الساقين (كما بالشكل بالأسفل).

و تتفاوت النسـخة النسـائية لهذه الوضـعية بعض الشّيـء: فيتم ضـم الركب سـويا، ويمكن للأقدام أن تكون على جانب واحد ، واليدان ترتاحان جنبا إلى جنب أو إحداها تكون فوق الأخرى ، مستندة إلى الجزء العلوي من الساق.



غلق الكاحل: تقلل المرأة من المسافة بين ساقيها، بينما تتباعد ساقا الرجل لأقصى مسافة

ولأكثر من ثلاثة عقود قمنا فيها بالعديد من المقابلات وعمليات المبيعات إلى الناس، لاحظنا بأنّه عندما يقوم الشـخص الذى تجرى معه المقابلة بإغلاق كاحليه، فهو كمن يقوم بـــــ«العض على شـفتيه». إنّ حركته هذه تظهر يجيش فى صـدره مشـاعر سـلبية أو حيرة أو خوف. ويتم سـحب الأقدام عادة تحت الكرسي، مما يظهر بأنّ الشـخص عنده أيضـا طبيعة «انسـحابية»، لأنه عندما يشـترك الناس في محادثة، فهم يضـعون أقدامهم أيضـا إلى داخل إطار المحادثة.

كما أنه ومن خلال عملنا مع المحامين ، ظهر المتّهمون الذين كانوا يجلســون خارج قاعة المحكمة قبل جلســة السماع للحكم ، كانوا أكثر بثلاث مرات بإغلاق كواحلهم بإحكام تحت كراسيهم من باقي الحضور الآخرين المتواجدين معهم ، وظهروا بمظهر من يحاول السيطرة على حالته العاطفية.

وأظهرت دراســتنا لعدد ٣١٩ مريض أســنان بأنّ ٨٨ % منهم أغلق كاحليه حالما جلســوا في كرسي الأســنان عند علاجهم. أما المرضى الذين كان لديهم فحص بســيط أو مراجعه فقط، فقد قاموا بإغلاق الكاحلين لفترة تقارب ٦٨ % من الوقت الذى أمضـوه بالعيادة، مقارنة ب ٩٨ % الذين أغلقوا الكاحلين عندما قام طبيب الأسـنان بتحضـير حقنة البنج.

«يغلق الكثير من الناس كاحليهم عند زيارة رجال الضرائب لهم أكثر مما يفعلون عند زيارة طبيب الأسنان».

ومن خلال عملنا مع الجهات الموكل إليها تنفيذ القانون والمؤسسـات الحكومية الأخرى، مثل الشرطة، والجمارك ومأموريات الضرائب، ظهر لنا أنّ أكثر الناس الذين كان يتم مقابلتهم يقومون بإغلاق كواحلهم في بداية المقابلات، لكن هذا كما يحتمل أن يكون بسبب الخوف الناجم عن الشعور بالذنب.

ولقد قمنا أيضـا بتحليل مهنة الموارد البشرية ووجدنا أن أكثر من تتم المقابلات معهم كانوا يغلقون كواحلهم في نقطة ما أثناء المقابلة،وهو ما يشـير بأنّهم كانوا يكبحون عاطفة أو موقف معين. ووجد كل من (نيرينبيرج Nierenberg) و(كاليرو Calero) أن الطرف المفاوض الذى يغلق كاحليه أثناء المفاوضـات ، كان ذلك يعني في أغلب الأحيان بأنّه كان يمنع نفسه من تقديم تنازل كبير. ووجدوا أنه باستعمال أسلوب معين من توجيه الأسئلة إليه ، تمكنوا من أن يشجّعوه في أغلب الأحيان على فتح كاحليه ودفعه للإفصاح عن هذا التنازل.

«إن القيام بتوجيه أسئلة إيجابية للأشخاص تتناول مشاعرهم يمكن أن تدفعهم في أغلب الأحيان لفتح كواحلهم».

في المراحل الأولية لدراسة وضعية «إغلاق الكاحل»، وجدنا أن طرح نوعية معينه من الأسئلة كان ناجحا إلى حدّ معقول (بنسبة ٤٢ %) في دفع الأشخاص الذين كانت تجرى معهم المقابلات لحالة من الارتياح وبالتالي فتح كواحلهم. واكتشفنا أيضا أنه إذا قام الشـخص المسـئول الذى يدير المقابلة بالتجوّل بجوار الشـخص الذى تتم معه المقابلة ويجلس بجانبه، ويزيل المنضدة كحاجز يقف عثرة بينهما ، فإن الشخص الذى تتم معه المقابلة يشعر بالاسترخاء في أغلب الأحيان ويفتح كاحليه وتسير المحادثة بنغمة شخصية أكثر، كما أنها تكون أكثر انفتاحا بين الشخصين.

وأثناء تواجدنا بإحدى الشركات نقدم لهم النصح فيما يخص كيفية التحدث مع العملاء من خلال الاتصـالات الهاتفية بشكل فعّال، حينها التقينا برجل كان يشغل موقعا لا يحسد عليه ، فقد كان مسؤولا عن تحصيل الديون الخاصـة بعملاء الشركة. فقمنا بمراقبته يجري عددًا من الاتصـالات ، وبالرغم من أنّه بدا مسـترخيا وهادئا، إلا أننا لاحظنا بأنّه عندما يتكلّم مع العملاء، كان يغلق كاحليه بشكل مستمر سوية تحت كرسيه، لكنّه لم يقم بذلك عندما كان يقوم بالتحدث معنا. وعندما سـألناه « هل تسـتمتع بهذا العمل؟ »، أجاب، « إنه عمل جيد! وبه الكثير من المرح». إن تصريحه الشفوي لنا كان متناقضا مع إشاراته اللا شفهية، بالرغم من أنّه بدا مقنعا لنا حينها. فسألناه مجددا « هل أنت متأكّد؟» . فتوقّف للحظة، وفتح كاحليه ، وكذلك فعل براحتي يديه،ثم قال، « حسنا، في الحقيقة، هذا العمل يقودني للجنون!» ، و قال بأنّه يستلم عدّة مكالمات كلّ يوم من العملاء الذين يكونون وقحين أو عدوانيين معه ، وهو يحاول كبت مشاعره لكي لا يشعر بها هؤلاء العملاء. كما لاحظنا أيضـا أن مسـؤولي المبيعات الذين لا يستمتعون باستعمال الهاتف يجلسون عموما وهم يغلقون الكاحل.

أعراض الجيبة القصيرة

أعراض الفساتين القصيرة

النساء اللواتي يلبسن الفساتين القصيرة تتقاطع سيقانهم وكواحلهم لأسباب ضرورية واضحة لنا، كما نجد أن العديد من النساء الأكبر سنّا ما زلنّ يجلسن في هذه الوضعية ، وذلك بحكم العادة من خلال سنوات من التعود على ارتدائهن تلك النوعية من الملابس، وهذا لا يجعلهن يشعرن بأنهن مقيدات وحسب، لكن من المحتمل أن الآخرين أيضا سيقرؤون هذا لا شعوريا ويحكم عليهن بالسلبية ، ويتفاعلون بحذر نحوهن .

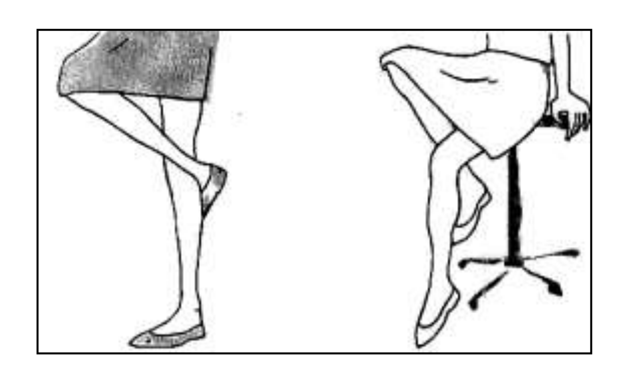
«الفساتين القصيرة يمكن أن تضفي على المرأة مظهرا بأنها ليست مقبولة».

بعض الناس سيظل يدعي بأنّهم يجلسون في وضعية مغلقة للكاحل، أو أيّ وضعية سلبية أخرى للذراع والساق ، لأنهم يشعرون (بالارتياح) من جلوسهم فى هذه الوضعية. وإذا كنت أنت شخصيا من هذا النوع من الناس، فتذكّر بأنّ تلك الوضعية للساقين أو الذراعين ستبدو فعلا مريحة لك، ولكن هذا فقط بسبب أنك تتخذ موقفا متحفظا من شيء ما أو موقفا سلبيا أو دفاعيا.

أي حركة سلبية يمكن أن تزيد أو تطيل من موقفك السلبي، والناس الآخرين سيقرؤونك كما لو كنت متردّدا، أو دفاعيا أو غير محب للمشاركة. فيجب عليك التدرب على ممارسة الحركات الإيجابية والمفتوحة؛ وهذا سيعمل على تحسين ثقتك بنفسك وسينظر لك الآخرون على نحو أكثر إيجابية.

التفاف الساقين:

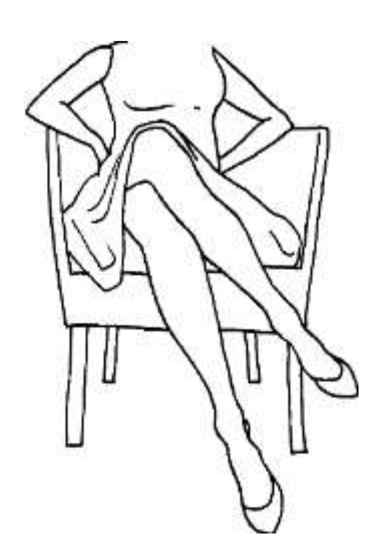
هذه الحركة مستخدمة من قبل النساء بشكل خاص و تعد بمثابة علامة تجارية للنساء الخجولات ، واللاتي يتسمن بالجبن، واللاتي يعملن أيضا كبهلوانات بالسيرك لوقت جزئي. وفى هذه الوضعية، يتم غلق قمة إحدى القدمين حول الساق الأخرى معبرة عن موقف من عدم الشعور بالأمان، ويشبه المرأة بالسلحفاة التى تتراجع إلى داخل صدفتها ، وذلك على الرغم من مدى ظهور الجزء العلوى من جسمها مسترخيا. ويجب الاقتراب من هذه الشخصية الكتومه بشكل ودود ، ودافئ، هذا إذا كنت تأمل في النهاية أن تفتح هذه الحالة من الكتمان.



الناس الذين يستخدمون التفاف الساقين يتسمون بالخجل، أو الجبن

وضعية السيقان المتوازية

بسـبب التكوين العظمي الذى تتميز به النســاء فيما يتعلق بسـيقانهن ومنطقة الفخذين ، فأكثر الرجال لا يسـتطيعون الجلوس بمثل هذه الوضعية ، لذا تصبح هذه الوضعية لصيقة بشكل أكبر بالمرأة وهى إشارة قويّة على الأنوثة. وليس من المستغرب أن ٨٦ % من المشاركين الذكور فى الاستطلاعات التى قمنا بها فيما يخص وضعيات الساق قد قاموا بالتصويت على أن هذه الهيئة النسائية للجلوس هى الأكثر جاذبية.



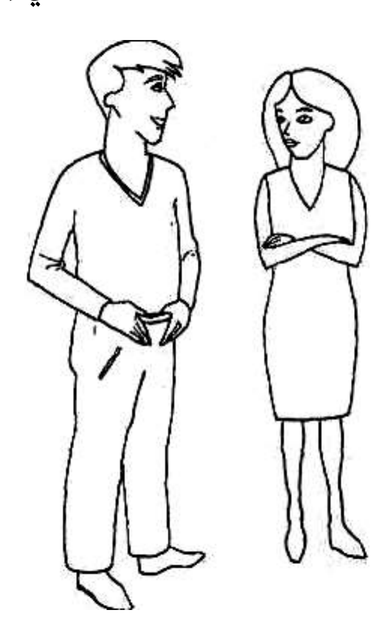
صوت الرجال على وضعية السيقان المتوازية التى تتخذها النساء فى الجلوس بأنها المفضلة لديهم.

فى هيئة الجلوس تلك ،تضغط إحدى الساقين فى اتجاه الأخرى ، مما يضفي على السيقان مظهرا أكثر شبابا و صحة ، وهى وضعية تلقى قبولا كبيرا من الرجال. ويتم تعليم النساء هذه الوضعية للجلوس من باب اللياقة في التصرف ، وكذلك تستخدمها طبقة عارضات الأزياء. ولا يجب أن يتم مقاطعة المرأة التي تجلس على هذه الهيئة والتى تقوم

بحركات تتقاطع فيها ساقيها تارة ، وتتوازى مع بعضها تارة أخرى عندما تكون مع الرجل الذى تحب – لأنها تقوم بذلك لتسترعي الانتباه إلى سيقانها.

ضع قدمك اليمنى للداخل، ضع قدمك اليمنى للخارج

عندما نكون مهتمّين بمحادثة أو شخص، نضع إحدى القدمين للأمام لتقصير المسافة بيننا وبين ذلك الشخص الذى نحادثه. وإذا كنا غير مهتمّين بهذا الأمر، فنحن نضع أقدامنا للخلف، عادة تحت الكرسي إذا كنا جالسين.



إنه مندمج فى الحديث بشدة ، مع تقديمه لإحدى قدميه للأمام، كما أنه يستعرض الانفراجة بين ساقيه، أما المرأه فهى فما زالت مترددة أو غير متحمسة

في المشـــهد أعلاه، يحاول الرجل إظهار الاهتمام بالمرأة باســـتعمال لغة جســـم نموذجية يســـتخدمها الذكور عند المغازلة: القدم للأمام، السيقان متباعدة، عرض مفرق الساقين والمباعدة بين الذراعين محاولة منه لتكبير حجمه العامّ المحسوس ولشغل حيز أكبر.

هي تستعمل لغة جسم نسائية نموذجية أيضا من التمنع: فالسيقان سوية بجانب بعضها، ولا تواجه الشخص بجسمها بشكل مباشر، وتقوم بثني ذراعيها وتقلّل من المساحة التى تشغلها. باختصار، إن هذا الشخص من المحتمل أن يضيع وقته معها دون طائل.

ملخص

تُخبرُ أقدامُنا الآخرين إلى أين نُريدُ الذِهاب ، كما أنها تكشــف عن الأشــخاص الذين نحبهم من الذين لا نحبهم. فإذا كنت امرأة، فحاولي تجنب تقاطع ساقيك عندما تَجْلسين مَع رجالِ الأعمال مالم تكوني تلبسين فستانا طويلا أَو على الأقل رداء إلى ما تحت الركبةَ. إنّ إمكانية رؤيه فخذ المرأةِ من قبل الرجل يَصْرِـفُ انتباهه عما تقوله المرأة ويجعل الرسالة التى تريد توصيلها له ناقصة. ففى هذه الحالة فإن الرجل سيتذكر تلك المرأة لكنه لَنْ يَتذكّر مُعظم ما قالته. وتَلْبسُ العديد مِنْ النِساءِ ألبسةَ أقصرَـ في العملِ؛ لأن هذا المظهر يطلب منهم بشكل مستمر من خلال أجهزةِ الإعلام؛ فأكثر من ٩٠ % من مذيعات التلفزيونِ يتم تقديمهن بالملابس القصيرةِ والسيقانِ المكشوفةِ. وهذا يتم لأن الدِراساتَ تُثبتُ بأنّ المشاهدين الذكورِ سوف يشاهدون البرنامجَ لفترة أطولِ، لكن نفس الدِراساتِ تظهر أيضاً بأنّه كلما أظهرت المرأة ساقيها بشكل أكبر، كلما قل تذكر الرجل لمحتوى كلام هذه المرأة. إنّ القاعدةَ هنا بسيطةٌ — ففي السياقاتِ الاجتماعية، يمكن للمرأة أن تتخذ وضعية ساقيها مكشوفتين ومتقطعتين ، ولكن لا يجب عليها أن تقوم بذلك فى مقابلات العمل. وإذا كنت رجلا ممن يَتعاملُون مع النِســاءِ في مجال الأعمال، فنفس القاعدةَ تَنطبقُ عليك - إبق رُكَبَتيكَ سوية بجانب بعضهما البعض.



الفصل الحادي عشر
أشهر ١٣ إشارة سوف تراها بشكل يومي



تلك المجموعة من الحركات بالصورة تمثل أكثر الوضعيات التي لا يمكن للمرأة أن تتحملها عندما يقوم بها الرجال في العمل

نادرا ما يقوم الناسُ بالتفكير بشكل إرادي حول تأثيرِ العديد مِنْ الأشياءِ البسيطةِ التى يقومون بها. على سبيل المثال، عندما يُعانقُ شخص ما شخصا آخر، يَفترضُ أكثر المراقبين لهذا المشهد بأن الربتة على الظهر التى تأتي فى نهاية المعانقة أنها بادرة تدل على المودّةِ بين هذين الشخصين - كما يعتبرون الصوت الصادر عن ما يشبه القبلات على خد الطرف الآخر- أيضاً نوعا من أنواع تلك المودّةُ. ولكن وفى الحقيقةَ فإن تلك الربتةِ تستعمل بالطّريقة نفسها التى يستخدمها المصارعون المحترفون - وذلك عندما يتعانق الخصمان للاستراحة ثم يقوم أحدهما بالربت على ظهر خصمه لإخْباره بانتهاء تلك المعانقة. وإذا كنت حقاً من غير المتحمّسَين جداً حول مُعَانَقَة شخص ما لكنك تجد نفسك مجبرا على فعل ذلك ؛ لأن الناسَ معتادون على القيام بذلك أمامك طوال الوقت ، فمن المحتمل أَنْ تَبْدأَ بالربت على الظهرَ في الهواءِ حتى قبل أن تبْدأُ فى معانقة الشخص الآخر. وكذلك القبلةَ فى الهواء - والصوتِ الذي يصاحبها - والتى هي بمثابة بديل



يَستعملُ أكثر الناسِ الربت على الكتفَ لكسر إحكام العناق - ويَمْسكُ المعانقون المخلصين بمن يعانقون بشدّةٍ. ففى الصورة وبينما كَانتْ هي تعانقه بقوة، كَانَ هو يربت بسرعة على ظهرها.

يَغطّي هذا الفصلِ البعض مِنْ الإيماءات بالرأس الأكثر شيوعاً وتجمع لحركات لغةَ الجسد التى من المحتمل أَنْ تراها في تعاملاتِكَ اليوميةِ مَع الآخرين.

الإيماء بالرأس

في معظم الثقافاتِ، يستخدم الإيماء بالرأس لإظهار الموافقة كقول (نعم). وهذا الإيماء يمثل شكلًا من أشكال الانحناء - فيقوم الشخصُ بالانحناء بشكل رمزي لكنه يَتوقّفُ على مسافة قصيرة بحيث لا ينحني بشكل كامل للنهاية، مما ينتج عنه انحناءة قصيرة والتى نشير إليها هنا بالإيماءة. إن الانحناء بادرة تدل على الخضوع والطاعة للشخص الآخر لذا فالإيماءة بالرأس تُظهر بأنّنا نُسايرُ وجهةَ نظر الشخصِ الآخرِ. ومن خلال الأبحاث التى أجريت على الناسِ الذين كَانوا قد ولدوا فاقدي البصر و من الصم والخرس ، وجد أنهم يستخدمون هذه البادرةِ أيضاً لإبداء موافقتهم على أمر ما وقول نعم ، لذا فهى تبْدو بادرةَ غريزيةَ تولد مع الإنسان .

في الهند، يتم هز الرأس من جهة لأخرى للإشارة على الموافقة وقول «نعم». وهذا شك يسبب بعض الإرباك للغربيين والأوروبيين، الذين يَستعملونَ هذه البادرةِ للإشارة إلى أن الإجابة من المحتمل أن تكون «نعم» أو قد تكون «لا» . وكما قُلنَا، في اليابان، فالإيماء بالرأس لا يَعْني بالضرورة « نعم، أُوافقُ » – ولكنه عادة ما يعني (نعم أَسْمعُك).

«إن الإيماء بالرأس له أصول تمتد إلى الانحناء لإظهار الموافقة والخضوع».

وفي البلدانِ العربيةِ يستخدم الناس حركة صاعدةِ واحدة برؤوسهم للأعلى، والتي تَعْني عدم الموافقة لقول « لا » بينما يَستعملُ البلغاريون الإشارة الشائعة التى تدل على الرفض وقول (لا) ، للإشارة إلى موافقتهم لقول (نعم) أى أن الأمر معكوس لديهم.

لماذا يجب عليك تعلم الإيماء برأسك:

لا يفكر أكثر الناسِ أبداً فى القوة التى يضــفيها الإيماء بالرأس كأداة للإقناعِ. فلقد أظهرت الأبحاث أنّ الناسِ ســيتحدثون من ثلاثة إلى أربع مراتِ أكثر مِنْ العادي عندما يومئ المســتمعَ مســتعملا مجموعاتِ من الإيماء بالرأس تتراوح مِنْ ثلاث إيماءاتِ على فترات منتظمة. إن سرعة الإيماءةِ تُشيرُ إلى الصبرِ - أَو قلة الصبرِ - للمستمعِ. لذلك فإن الإيماء البطيئ يدل على أن المستمعُ يُهتَمُّ بما يَقُولُه المتحدث إليه ، لذا فهو يقوم بمجموعات بطيئةَ من الإيماء برأسه وبشــكل متعمد (٣ إيماءات فى العادة) ، وذلك عندما يقوم الشــخصِ الآخرِ بإبداء وجهة نظره. أما لو قمت بالإيماء بالرأس بشــكل سريع ، فإن هذا يوصــل رســالة للمتحدث مفادها أنك سَــمعتَ بما فيه الكفاية أَو بأنّك تُريدُ منه أَنْ ينتهي من حديثه أَو بإعطائك الفرصة لكي تتحدث بدورك .

كيف تشجع الآخرين على الموافقة؟

هناك ا ستخدامان قويان للإيماء بالرأس. إن لغة الجسد تعد انعكا سا خارجيا لا إراديا للمشاعرِ الداخليةِ ، لذلك فإذا كنت تشــعر بالإيجابية والثقة بأمر ما، فإن رأســك سَــيَبْدأُ بالإيماء عندما تتحدث. وبالمقابل، فإذا بْدأت بالإيماء برأ سكِ بكل بساطة بشكل متعمد فسَتَبْدأُ تشعر شعورا إيجابيا. وهذا يعني، أن المشاعرَ إيجابيةَ تؤدي إلى الإيماء بالرأس- والعكس حقيقيُ أيضاً: الإيماء بالرأس يُسبّبُ مشاعرَ إيجابيةَ. إنها نظرية (السببُ والتأثيرُ) مرة أخرى.

كما أن الإيماء بالرأسِ معديُ جداً أيضاً. فإذا أومأ شخص ما برأسِه لك، فعادة ما ستقوم بالإيماء برأسك له أيضاً — ولا يعني ذلك بالضرورة أنك تُوافقُ على مايقوله تماما . لذا فالإيماء بالرأسِ يعد أداةُ ممتازة لخَلْق الوئامِ، والوصول إلى حالة من الاتفاق والتعاونِ. ويمكن عند إنْهاء المتحدث لكُلّ جملة يقولها بسؤال شفوي مثل، « أليس كذلك؟ »، « أليس ذلك صحيحا»؟ ومَع قيام كلا من المتحدث والمستمعِ بالإيماء برأسيهما، فإن المستمعَ سيشعر بمشاعرَ إيجابيةَ من شأنها أن تَخْلقُ إمكانية أكبر لاتفاقه معك.

«إن الإيماء بالرأس يشجع على التعاون والتوافق»

بعد أن تسَــأَلَ ســؤالا ويقوم المســتمع بإعطائك الإجابة، قم بالإيماء برأســك أثناء قيامه بالإجابة. وعندما يَنهي المتحدث حديثه إليك ، واصــلُ الإيماء لخمس مراتِ أخرى برأســكِ بنســبةِ إيماءةَ واحدة بالثّانية. وبعد قيامك بذلك عادة، قم بالعد فى سرك حتى تصــل للرقم أربعة، وســتجد أن المســتمع سَــيَبْدأُ بالكَلام ثانيةً وإعطائك المزيد من المعلوماتَ. وطالما كنت تومئ برأسك وتَبْقى صامتا مع وضع يَدِّكَ على ذقنِكِ في وضعية تقييمٍ، فلن يكون هناك

ضغوط عليك للتحدث . وعندما تَقوم بالا ستماع، ضعَ يَدَّكَ على ذقنِكِ ، وقم بعدة ضرباتَ خفيفةَ بها لأنه وكما أسلفنا سابقاً، أن الأبحاث أظهرت أَنَّ هذا يُشجّعَ الآخرين على الاستمرار بالكلام.

***

هز الرأس:

وتشيرُ الأبحاثُ أيضاً بأنّ القيام ب «هز» الرأسَ، الذى هو عادة مايعنى (لا) ، لَرُبَّمَا يكون أيضاً تصرفا غريزيا ، ويَعتقد علماء التطور البيولوجيون بأنّها من أول الحركات التى يتعلمها البشرُ . وتَقُولُ هذه النظريةِ بأنّه عندما ينال الطفل الرضيعَ المولود جديدًا كفايته من الحليب، فإنه يَهْزُّ رأ سهَ من جهة لأخرى علامة على رَفْ ضه لـ صدرِ أمِّه. وبنفس الطريقة ، فالطفل الذي ينال كفايته من الطعام ، يستخدم هز الرأسَ لرَفْض مُحَاوَلَة تَغذّيته بالملعقةِ.

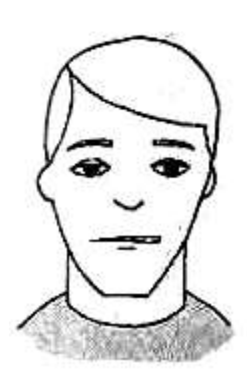
«يعزى اهتزاز الرأس فى أصوله للرضاعة من صدر الأم» .

عندما تحاولُ إقناع شخص بأمر ما، فقم بمراقبته من حيث ا ستخدامه لإ شارةَ هز رأ سَه أثناء إقراره بموافقتك على هذا الأمر. فالشـخص الذي يَقُولُ، (أنا أفهم وجهةَ نظركَ)، أَو يقول لك: (إنها تبْدو فكرة جيدة)، أَو (نحن سَـنَعْملُ سـويا بالتأكيد)، بينما يهز رأسـهِ من جهة لأخرى قَدْ يَبْدو مقنعا ، لكن حركة هزةِ الرأسَ تشـير إلى موقفه السـلبي ، وسيكون من الأفضل لك أن تكون متشككا بشأنه.

لا يوجد امرأة تـصدق رجلاً يَقُولُ لها « أحبُّك » بينما يَهْزُّ رأ سهَ. وعندما تلَفظَ بيل كلينتون بعبارته المـشهورة، « أنا لَمْ أُمارسْ الجنس مَع تلك الإمرأة » أثناء التحقيقِ الخاص بـ (مونيكا لوينسكي)، لَمْ يستخدم هز رأسِه.

الأوضاع الرئيسية للرأس

الرأس لأعلى



الوضع الطبيعي للرأس

هناك ثلاثة وضعيات أساسيةِ للرأس . الأولى يكون فيها الرأس لأعلى ، وهى الوضعية التى يتخذها الشخصِ الذي يكون لَهُ موقف محايد تجاه ما يُقالُ أمامه. وفى هذه الوضــعية، تظل الرأس ثابتة ولكن قد يتخلل المحادثةَ بضــع إيماءاتِ صغيرةِ . كما أن وضع اليد على الخد فى وضع (التقييم) يمكن أن يستخدم عادة مع وضعية الرأس هذه.

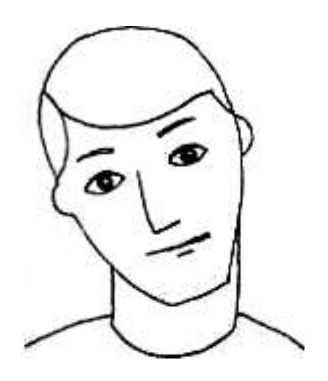
عندما ترْفَعُ الرأس لمستوى عالي مع بروز الذقنِ للأمام، فإن تلك إشارة تدل على التفوقَ أو الشجاعةِ أَو التكبّرِ. ففى هذه الحركة ،يُجعل الشخصُ منطقة الحلق لديه مكشوفة بشكل متعمد ، كما أنه يكتسب طولاً إضافياً يَسْمحُ له « بالنظر إليك من أسـفل أنفِه » . والذقون الضـخمة فى الحجم تكون نتيجةَ وجود هرمون (التيسـتوسـتيرونِ) بنسب عالية فى الجسم، وهو السبب فى أن الذقن «البارزة» تُرتَبطُ دوما بكون الشخص قويا وعدوانياِ.



مارجريت تاتشر تستخدم الوضعية البارزة للذقن إشارة على التحدى

إمالة الرأس:

إمَالَة الرأسِ إلى الجانبِ يعد إشارة تنم عن الخضوع والاستسلام لأنها تكشف عن منطقة الحنجرةَ والرقبةَ وتَجْعلَ الشخصَ يبدو أصغرَ وأقل تَهديدا. ومن المحتمل أن أصل تلك الحركة قد أتى من الطفل الرضيعِ الذي يَستندُ برأسه إلى كتفُ أَو صدر والديه، والمعنى الذى توصله هذه الحركة بأن الشخص لا يمثل تَهديدا وأنه مطيع ، يَبْدوَ أنه يتم فهمه وترجمته بشكل لا إرادى وصحيح مِن قِبل أكثر الناسِ، خصوصاً النِساء.



يَستعْرضُ ميلُ الرأسَ الرقبةَ الضعيفةَ ويَجْعلُ الشخص يَبْدو أصغرَ فى الحجم وأكثرَ طاعة.

كان (تشـارلز داروين) واحدًا من أوّل من لاحظوا أن البشرـ بالإضـافة إلى الحيواناتِ - خصـوصـاً الكلاب - يُمِيّلُون برؤوسَهم إلى جانبِ واحد عندما يصبحوا مهتمين بشيءِ ما. وتستعمل النِساء هذه الإشارة لإظهار الاهتمام بالرجالِ الذين يحببن - لأن المرأة التي لا تمثل أي تَهديد وتظهر استسلامها تكون جذابة فى نظر معظم الرجالِ.

وأظهرت الدِراسات التى تمت على اللوحات الزيتية التي تم رسمها فى السَنَوات الألفين الأخيرة بأنّ النِساءِ يُصوّرنَ وهن يملن برؤوســـهن ثلاث مراتِ أكثر من الرجال ، كما أن النســـاء اللاتي يظهرن فى الإعلانات فى أيامنا هذه يقمن بإمالة رؤوســـهن أيضـــا بثلاث مرات أكثر من الرجال الذين يظهرون فى الإعلانات. هذا يظهر كَيفَ أن أكثر الناسِ يَفْهمونَ، بشكل غريزي، أن الذي يكشف عن منطقة الرقبة الخاصة به إنما هو يعبر عن خضوعه وإذعانه. وعلى أية حال ، في مفاوضات العملِ مَع الرجالِ، يَجِبُ على المرأة أَنْ تَبقي رأسها للأعلى في جميع الأوقات.

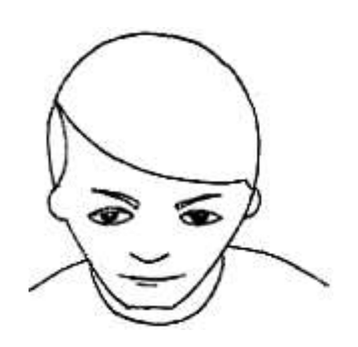
فإذا كنت تقدم عرضـــا أَو كنت تقوم بإلقاء خطاباً، فقم بالبَحْث عن هذه الإشـــارة بين جمهورِك. فعندما تَرى جمهوراً يُميلون برؤوسَـهم ويمَيْلون بأجسـامهم للأمام مسـتخدمين وضـعية التقييم بوضـع أيديهم على الذقن، فأنت تَحْصـــلُ على نقطة لصـــالحك ، واعلم أن هذا الجمهور يهتم بما تقول. وعندما تَســـتمعُ إلى الآخرين، اســـتعمل الميلَ برأسك و الإيماء به، وسترى أن المستمعَ سَيَبْدأ بالظُهُور واثقا منك لأنك قد أوحيت إليه للتو بأنك مسالم ولا تمثل أى تَهديد له.



إمَالَة الرأسِ بهدف الكَشْف عن الرقبةِ الضعيفةِ
يبْدو أمرا مفهوما بشكل حدسي مِن قِبل الكثير من الناسِ.

٣- الرأس للأسفل

عندما تكون الذقن لأســفل، فإن تلك تعد إشــارة عن وجود موقف ســلبي، أَو عدواني أو القيام باتخاذ قرار. إن مجموعة الحركات التى تنم عن الانهماك فى عملية التقييمِ تتم عادة عندما يضـع الشـخص رأسِـه لأسـفل ،ويسـتمر وضـع التقييم هذا حتى يَرْفعْ الشـخصَ رأسـه للأعلى مرة أخرى أَو يَمِيلُ به لأحد الجانبين. وقد يواجه المحاضرون في أغلب الأحيان مُشاهدين ، يكونوا جالسين ورؤوسِهم للأسفل وأذرعهم معقودة على صدورِهم فى وضعية متقاطعة.



تظهر وضعية الرأس لأسفل الرفض أو الكآبه.

إن متحدثى المؤتمرات المتمرسـين ومقدمي العروض التقديمية سـوف يتخذون إجراءَ لتَضْـمين جمهورِهم وضـمان مشاركتهم قَبْلَ أَنْ يَبْدؤوا فى الاسترسال فى عرض أفكارهم. وهذا يهدف إلى الإبقاء على رؤوسِ تلك الجماهير مرفوعة للأعلى لحثهم على المشـاركة بالموضـوع المطروح. وإذا اسـتخدم المتحدث تكتيكا ناجحا فى التحدث إلى جمهوره، فإن الوضعية التالية التى سيتخذها الجمهور برؤوسهم هى وضعية إمالة الرأس . وللإنجليز بادرة تحية غريبةِ تسمى (لوي الرقبة)، التي تَتضـمّنُ وَضْـع الرأسِ لأسـفل بينما يتم الدوران بالرأس بشـكل آني إلى أحد الجانبين. وأصـل هذه الحركة يَجيءُ مِنْ العصـور الوسـطى عندما كان الرجالِ يَخْلعونَ قبعاتَهم كشـكل من أشـكال التحية؛ ثم تطور هذا الأمر إلى مجرد إنزال الرأس ولمْس القبعةَ، والتي تحولت بدورها فى وقتنا الحالِي، بالقيام بحركة التواء للرأس والنقر على جبهة الرأس عند مقابلة شخص ما من باب التحية.

رفع الكتفين:

القيام برفع الأكتاف وســحب الرأس للأســفل بينهما يعطي فرصــة للشــخص بحماية منطقة الرقبة والحنجرة الضـعيفة من أن تصـاب أو تجرح. وهى نفس التجمع الحركى المسـتخدم عندما يسـمع شـخص صـوت ضربة قوية خلفه أو إذا ظن أن شيئا ما سيسقط عليه. وعند استعمال تلك الحركة في سياق شخصي أو سياق العمل ، فهى تدلّ على الاعتذار ، وتلك الحركة تبعد عنك خطر المواجهة مع الشـخص أمامك ، حيث أنك تشـير بذلك إلى عدم شـعورك بالثقة من نفسك.

عندما يتجاوز شـخص ما آخرين يقومون بالتحدث فيما بينهم، أو يعجب بوجهة نظر أو يسـتمع إلى شـخص ما، فهو سيقوم بسحب رأسه للأسفل، ويرفع كتفيه للأعلى محاولا أن يبدو أصغر حجما وأقل أهمية. وتعرف تلك الحركة باســم (رأس البطة). كما أن تلك الحركة تســتخدم من قبل المرؤوســين الذين يحاولون التقرب من الرؤســاء، وهى تكشف عن استعراض القوة الذي تتم بين الأفراد.



رأس البطة – محاولة أن تبدو أصغر حتى لا تزعج الآخرين

إلتقاط نسيلة تخيلية

عندما لا يوافق شخص على آراء أو مواقف الآخرين لكن لا يريد أن يقول أيّ شيء بـ شأن ذلك ، فمن المحتمل أن يقوم بما يـ سمى بالحركات البديلة، ، وهى تبدو كإ شارات بريئة من لغة الجـ سد تكـ شف بأنه يحجب رأيا. و التقاط قطعة تخيلية من النسيج الكتاني من ملابسه الخاصة هو أحد تلك الحركات.

ويتظاهر فى العادة من يقوم بتلك الحركة من التقاط نســيلة من نســيج كتاني بالنظر لأســفل وبعيدا عن الآخرين أثناء قيامه بهذا العمل الذى لا يبدو أنه ذو صــلة بما يجري. وتعد هذه الحركة من الحركات الشــائعة للتعبير عن الرفض و ودليلاً قويًّا بأن من يقوم بها لا يحبّ ما يقال له، حتى عندما يتظاهر بأنّه موافق على كلّ شيء.



ملتقط النسيلة التخيلية لديه سر ويفضل ألا يفصح عنه

وللتعامل مع هذا الوضع لشخص يقوم بتلك الحركة ،افتح راحتي يديك وقل له   ما رأيك، أو قل: يمكننى أن أرى أنّك لديك بعض التحفظات على هذا الأمر. هل تمانع فى أن تخبرني ما هو؟ « وتراجع للخلف على مقعدك، مباعدا بين راحتي يديك بحيث تكون ظاهرة له ، وانتظر الجواب. فإذا قال الشخص بأنّه يوافقك الرأي لكنه مازال يواصل التقاط النسيج الكتاني التخيلي، فقد تحتاج باتباع نهج آخر مباشر للتعرف على ما يخفيه.

كيف نعلن أننا جاهزون للمعركة؟

تقوم الطيور بنفش ريشـــها من أجل أن تظهر بحجم أكبر من حجمها الحقيقي تمهيدا للتقاتل فيما بينها أو من أجل طقوس الغزل التي تقوم بها ، كما يمكن للأسماك أن تزيد من حجم جسمها بابتلاع كمية كبيرة من الماء ، وتقوم القطط أو الكلاب بانتصاب لفرائها على آخره. أما الإنسان فهو بلا شعر كثيف يغطى جسمه كتلك الحيوانات، وليس لديه فراء سـميك ينتصـب ليجعله يبدو أكبر حجما مما هو عليه حقيقة عندما يكون خائفا أو غاضـبا. ونحن عندما نصف فيلما مخيفا نقول في أغلب الأحيان، « لقد جعل شعري ينتصب على آخره ». إن هذا الأمر يمثل ردود أفعال ميكانيكية للجســم من خلال الظروف التي نحاول أن نجعل أنفســنا تبدو أكبر حجما ، وســببها انتصــاب لبعض العضلات الموزعة على الجلد، والتي تحاول أن تجعل (فروتنا الغير موجود أصلا) تنتصب. ولقد ابتكر البشر فى عصرنا الحديث حركة من شـــأنها أن تســـاعدهم على الظهور بمظهر أكبر مما هم عليه حقيقة -وهى حركة « الأيدي على الخصر».



المرفقين للأعلى وموجهان للخارج لإظهار الجاهزية للسيطرة ؛ أما وضعية المرفقين للداخل مع الميل بالرأس فهو دليل على الاستسلام والخضوع

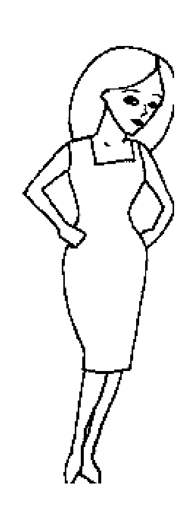
العالية والتى تستعمل لبيان جاهزية الشخص للقيام بالعمل. فهى تمنح الشخص حيزا أكبر ليحتله ، كما أنها تنطوى على شيء من التهديد الذى يتمثل فى وضـــع المرفقين الذى يقصـــد منه منع الآخرين من الاقتراب أو المرور. كما أن رفع المرفقين للأعلى فى منتصف المسافة بهذا الشكل يدل على استعداد الشخص للهجوم ، وهى نفس الوضعية التى يتخذها رعاة البقر في نزاعاتهم بالمسدسات. حتى لو تم وضع يد واحدة فقط على الخصر فهذا مازال يوصل نفس الرسالة، خصوصا عندما يشير

المرفق إلى الضحيّة المقصودة. وهذه الوضعية تستخدم في كل مكان وفي الفلبين وماليزيا بشكل خاص ، تستخدم تلك الوضعية للتعبير عن المستويات العالية للغضب والثورة.

وهى تعرف كذلك ب« إشارة الاستعداد» أو الجاهزية، التى تعني أن الشخص جاهز للعمل بقوة، ومعناها الأساسي في كل مكان يحمل فى طياته موقفا عدوانيا ولكن بشكل مهذّب إلى حد ما. ويستعمل الرجال هذه الحركة في أغلب الأحيان حول النساء لاستعراض موقفهم الذكورى الحازم.

«إن وضعية يديك على الخصر سوف تجعلك تبدو أكبر حجما وملحوظا بشكل أكبر ، لأنك ستحتل المزيد من الحيز».

من المهم الوضع فى الاعتبار السياق وإشارات لغة الجسد الأخرى التي تسبق مباشرة وضعية الوقوف واليدين على الخصر لكي نقوم بتقييم دقيق لموقف الشخص. على سبيل المثال، هل المعطف الذى يلبسه الشخص مفتوحا وقد دفعه للخلف لمنطقة ما خلف الخصر، إن هذا الشخص يزرّر معطفه أثناء قيامه بهذه الوضعية التى تنطوى على العدوانية؟ المعطف المغلق يظهر أن الشخص على استعداد ليكون محبطا، بينما المعطف المفتوح والمدفوع للخلف يمثل عدوانية مباشرة لأن الشخص يعرّض مقدم جسمه بشكل مفتوح في استعراض لعدم خوفه و شجاعته. وتعزز تلك الوضعية بوضع الأقدام متباعدة وثبات على الأرض أو يمكن ضم اليد فى شكل قبضة ووضعها على الخصر أيضا.



تقوم عارضات الأزياء بوضع أيديهن

على الخصر لجعل الملابس تبدو أكثر جاذبية.

هذه التجمعات الحركية التى تدل على الاستعداد والعدوانية تستخدم من قبل عارضات الأزياء المحترفات يشكّل لإضفاء مظهر المرأة العصرية التقدّميّة التفكير والحازمة . ومن حين لآخر قد تستخدم النساء يدّا واحدة على الخصر ، أما اليد الأخرى فهى تقوم بحركة أخرى بها ، وتهدف بذلك إلى لفت الانتباه إليها ، حيث أنها بذلك تستعرض خصرها وتفاصيل منطقة الحوض، مشيرة بذلك إلى خصوبتها. كما أن تلك الوضعية تستخدم من كلا الرجال والنساء فى المواقف الغرامية بغرض لفت الانتباه إلى أنفسهم.

وضعية رعاة البقر (الكاوبوي)



وضعية راعى البقر – إن أصابعه تشير إلى مايريد منك أن تلاحظه.

تتمثل تلك الوضــعية فى دس أصــابع الإبهام إلى داخل الحزام أو إلى الأطراف العليا للجيوب، كمن يضــع إطارا للمنطقة التنا سلية و هو ا ستعراض يتم بشكل رئيسي من قبل الرجال لإظهار موقف عدواني جنسي. هي الو ضعية الأكثر شيوعا التى لطالما استعملت في الأفلام عن الغرب التلفزيونية لإظهار رجولة الرماة المفضلين لدى الجمهور.

كما أنه يطلق عليها بدعابة اسم (وضعية أصابع الإبهام الطويلة) ، حيث تأخذ الأذرع وضعية الاستعداد وتعمل الأيدي كالمؤشرات المركزية، كما تبرز منطقة انفراج الســـاقين . ويســـتعمل الرجال هذه الوضـــعية لتحديد المنطقة الخاصة بهم أو لإظهار بأنهم ليسوا خائفين من رجال آخرين . وتستعمل القرود نفس الوضعية، لكن بدون حزام أو بنطلون.

وهذه الوضعية توصل رسالة إلى الآخرين مفادها، « أنا شجاع -وأنا يمكنني أن أسيطر » ، ولهذا السبب فإن أيّ رجل يقوم بالتحدث إلى سيدة بينما هو يقف مثل تلك الوقفة - مع تو سع لحدقات عينيه ، والإ شارة بإحدى قدميه نحوها — فإن ذلك من شــأنه أن يتم قراءته بســهولة من قبل أكثر النســاء. وهي إحدى الوضــعيات التي تكشــف بسهولة عن ما يجول بخاطر أكثر الرجال.



الأنثى الواثقة من نفسها جنسيا

هذه الو ضعية أ سا سا تـ ستخدم من قبل الرجال، لكن النـ ساء اللواتي يلبـ سن الجينز والبنطلونات عموما يمكن أن يقمن بها من حين لآخر أيضا. وعندما تلبس النساء الفساتين أو التنورات ، تستعرض الأنثى الواثقة من نفسها جنسيا أحدأو كلتا أصابع الإبهام بدسها فى الحزام أو الجيب.

تقييم حجم المنافسة:

ويظهر الشكل القادم رجلان يقومان بتقييم بعضهم البعض ، وكلاهما يستخدم وضعية وضع اليدان على الخصر والإبهام فى الحزام. وكل منهما يتخذ زاوية معينة تجاه الآخر بينما النصـف الأسـفل يبدو مسـترخيا، لذلك فمن المنطقى أن نقول أن كلاهما يعمل على تقييم الشخص الآخر لا إراديا وأن المجابهة بينهم غير محتملة.



تقييم المنافس

إن محادثتهم قد تكون أمرا عاديا أو عفوية لكنه لن تخف حدة الجوّ بينهم حتى تنخفض أيديهم من على الخصر ، ويبدؤون باتخاذ وضـعيات أكثر انفتاحا أو حتى إمالة رؤوسـهم. إذا كان هذان الرجلان يواجهان بعضـهم البعض مباشرة وأقدامهم مثبتة بحزم على الأرض والسيقان متباعدة على حدة ، فمن المحتمل أن تنشب معركة بينهما .



هذا التجمح الحركي يشير إلى وجود موقف عدواني

بالرغم من أنّ أدولف هتلر استعمل وضعية الأيدي على الخصر لمحاولة الظهور بمظهر الحازم أمام المصورين ، إلا أنه لم يستطع أن يوقف يدّه اليسرى من عبورها فى وضعية كتقاطعه لجسمه ومحاولته تغطية خصيته الوحيدة.



الإشارات المتناقضة: تشير ذراعه اليمنى إلى العدوانية بينما يدّه اليسرى تحاول حماية مقدم جسمه.

المباعدة بين الساقين

إن هذه الوضعية تعد ذكورية بالدرجة الأولى ، كما يمكن ملاحظتها أيضا بين القرود التي تحاول تأسيس السلطة لنفسها على حساب القرود الأخرى. فبدلا من المخاطرة والقتال والإصابة بالجروح، تقوم تلك القرود بالمباعدة بين سيقانها ويكون القرد الذى يستعرض أكبر مسافة بين ساقيه هو الذى يرى على أنه أكثر هيمنة عن الآخرين. وكذلك الحال مع الذكور من بني البشر ؛ وبالرغم من أنّهم يتخذون تلك الوضعية بشكل لا إرادي، إلا إنها ترسل رسالة قويّة. فإذا قام أحد الرجال بالمباعدة بين ساقيه، فسيحاول الآخرين تقليده عادة للحفاظ على منزلتهم، لكنّ هذه الوضعية يكون لها تأثيرات سلبية جدا عندما يستعملها الرجل أمام النساء، خصوصا في سياق العمل، لأن المرأة لا تستطيع تقليدها .

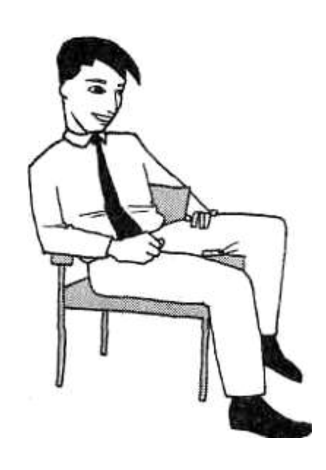
«تشعر المرأة أنه قد تم توجيه إهانة لها من الرجل الذي يباعد بين ساقيه فى مكان العمل».

تكشف المقابلات التى قمنا بها و المسجّلة على شريط فيديو بأنّ العديد من النساء يردون على مثل تلك الوضعية للرجل بو ضعية لسيقانهن وأذرعهن بحيث تكون متقاطعة ، وهى الو ضعية التى تحولهم فورا فى موقف« الدفاع» . إنّ النصيحة للرجال هنا واضحة إبق ساقيك سوية وبجانب بعضها البعض في اجتماعات العمل.

إذا كنت امرأة ممن يتعرضــن بشــكل ثابت لذكور يقمن باســتعراض منطقة الجذع لديهم، فلا تظهرى رد فعل عندما يقومون بذلك. فقد ينعكس عليك الأمر لو تصرــفت بشـــكل دفاعي. وبدلا من ذلك، حاولي التي تتكلّم عن جذعه قائلة شيئا مثل « لديك نقطة جيدة هناك، بوب »و« يمكنني أن أرى من أين جئت » ، وهذا يمكن أن يلقنه درسا ثمينا بالإضافة إلى قد يسبّب الضحك عندما تستعملين تلك الكلمات في الوقت المناسب.

وضع الساق فوق ذراع الكرسي

وهى وضعية يتخذها الرجال أيضا بشكل رئيسي لأنها تتمثل فى المباعدة بين الساقين. وهى لا تبيّن ملكية الرجل لهذا الكرسي وحسب، بل إنها تشير أيضا بأنّه يتخذ موقفا عدوانيا وغير ملتزم بالرسميات.



عدم الالتزام بالرسميات ، واللامبالاه ، وقلة الاهتمام

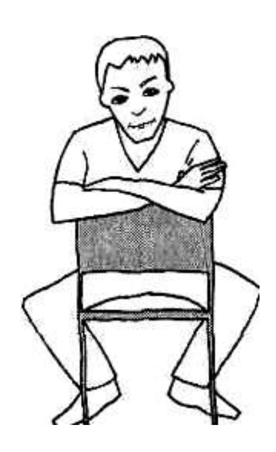
ومن الشائع أن ترى صديقين من الذكور يضحكان وينكّتان مع بعضهما البعض بينما هم جلوس على هذا النحو، لكن دعونا نفكر فى تأثير ذلك في الظروف المختلفة. لو افترضـنا أن أحد الموظفين كان لديه مشـكلة شـخصـية وذهب لطلب النصيحة من رئيسه. وبينما يوضّح الموظف الوضع لرئيسه ، يتكئ للأمام في كرسيه، ويضع يديه على ركبه، ورأسه ينخفض للأسفل، مستخدما نغمة صوت حزينة بصوت منخفض. فيستمع الرئيس له ، وبعد أن كان جالسا بشكل سوي على كرسيه ، مال بظهره في كرسيه ووضع أحد ساقيه على ذراع الكرسي. فقد تغيّر موقف الرئيس الآن

إلى قلة الاهتمام أو اللامبالاة. وهذا يعني أنه ليس مهتما كثيرا أو لا مبالي بمشكل المستخدم لديه وأنه يضيع وقته وهو يستمع إلى القصّة القديمة نفسها . فلماذا أصبح الرئيس لا مباليا بأمر هذا الموظف؟ والإجابة أنه ربما فكر في مشكلة الموظف، وقرّر بأنّها ليست مشكلة كبيرة على أية حال ولذلك أصبح غير مهتم بالأمر.

وهو حتى قد يخبر مستخدمه ألاّ يقلق وبأنّ المشكلة ستحل طالما أن ساق الرئيس ببساطة مازالت على ذراع الكرسي، و سيبقى موقفه لا مباليا . وعندما يترك المستخدم المكتب، يتنفّس الرئيس الصعداء ويقول لنفسه، « حمدا لله أنه ذهب! » وينزل ساقه من على ذراع الكرسي. إن وضع الساق لفترة أكثر من اللازم على ذراع الكرسي يمكن أن تكون مزعجة عندما تحدث أثناء المفاوضات، ومن المهم حمل الشخص الذى يتخذ هذه الوضعية على تغيير جلسته هذه لأنه كلما بقي الشخص متخذا تلك الوضعية لوقت أطول، كلما زاد موقفه اللامبالي أو العدواني. ومن أسهل السبل للقيام بذلك هو أن تطلب منه الاتكاء للأمام والنظر إلى شيء ما، ولوكانت لديك روح دعابة شريرة، أخبره أن هناك قطعًا صغيراً في بنطلونه.

وضع «امتطاء» الكرسي

قبل قرون مضت، استعمل الرجال الدروع لحماية أنفسهم من الرماح وجموع الأعداء، وفي أيامنا هذه، يستعمل الرجل أي شيء يكون أمامهم للقيام بهذا السلوك الوقائي لحماية نفسه متى تعرض للهجوم البدني أو اللفظي. وهذا يتضمّن أن يقف وراء باب، أو مدخل، أو سياج، منضدة أو الوقوف خلف الباب المفتوح لسيارته وكذلك امتطاء الكرسي.



الممتطي للكرسي يريد أن يكون مسيطرا أو مهيمنا ،
وفي نفس الوقت يقوم بحماية مقدمته.

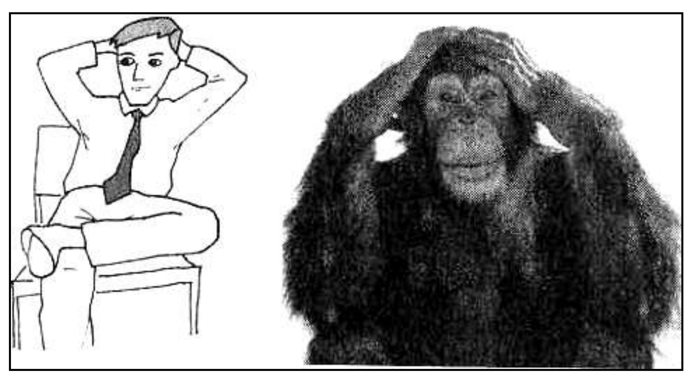
يتم التعامل مع ظهر الكرسي كأنه درع لحماية الجسم ويمكن أن تحوّل تلك الوضعية الشخص إلى شخصية مهيمنة عدوانية. و يقوم الرجال بالمباعدة بين سيقانهم أيضا واستعراض الجذع، من باب التأكيد على ذكورتهم. وأكثر من يتخذون وضعية امتطاء الكرسي هم من الأنواع المهيمنة التي ستحاول السيطرة على الآخرين عندما يصبحون

ضــجرين من المحادثة، وظهر الكرسي يعمل كحماية جيدة من أيّ «هجوم» من قبل الأعضـــاء الآخرين من المجموعة. ومتخذ وضــعية الامتطاء الحصــيف في أغلب الأحيان يمكنه أن ينزلق متخذا لوضــعية الامتطاء للكرسي بشكل غير ملحوظ تقريبا. وأسهل السبل لنزع سلاح الممتطي للكرسي هم أن تنهض أو أن تجلس خلفه، هذا يجعله يشعر بأنه عرضه للهجوم ويجبره على تغيير وضعيته.

ولكن ماذا أنت فاعل مع متخذ هذه الوضعية لو كان جالسا كرسي دوّار؟ فقد يكون من عديم الجدوى محاولة عرض منطقة الجذع خاصتك لرجل يجلس فى أرجوحة فى مدينة الملاهي مثلا، لذا فإن أفضل دفاع لن يكون عن طريق التحدث معه. فقم بالتحدث إليه وأثناء ذلك انهض وانظر إليه من الأعلى ، ثم قم بالتحرّك إلى داخل مســاحته الشخصية. إن هذا كفيلٍ بأن يثير أعصابه وهو حتى يمكن أن يسقط من على كرسيه في محاولة للابتعاد عنك. في المرة القادمة عندما يأتي الشخص الذى « يمتطي الكرسي» لزيارتك، كن متأكّدا من إجلاسه على كرسي ثابت والذي له أذرع تمنعه من اتخاذ وضعيته المفضلة تلك . فعندما لا يستطيع هذا الشخص من امتطاء الكرسي، فإن حركته القادمة ستتمثل فى اتخاذه وضعية المنجنيق.

وضعية المنجنيق:

هى نسخة مماثلة للوقوف مع اليدين على الخصر سوى أنها تكون والشخص جالس ،وتكون الأيدي وراء الرأس والمرفقان يشــيران بشــكل يمثل تهديدا . ومرة أخرى، فهى تقريبا من الوضــعيات الذكورية تماما ، و تســتعمل للاستخفاف بالآخرين أو هو وضـع متخذ لتخفّيف حدة موقف معين بغرض التهدئة لتضفى على صاحبها شـعور زائف بالأمان.



المنجنيق: الهدوء، الثقة، ويظن أنه مميز عن الآخرين

هذه الوضـعية نموذجية للمهنيين مثل: المحاسـبين والمحامين أو مديري المبيعات أو الناس الذين يشـعرون بأنهم مسـيطرون أو واثقون من أنفسـهم لحد كبير أو المتميزين فى مجال معين. ولو تمكنا من قراءة ما يجول فى عقل مثل هذا الشخص، فسنجده يقول أشياء مثل، (لدي كلّ الأجوبة)، أو (كلّ شيء تحت السّيطرة)، أو حتى قول (لربّما

سيأتي عليك يوم تصبح فيه بقدر ذكائي). ويستخدم هذه الوضعية بانتظام الموظفون الإداريون ، والمديرون من الذكور الذين تم تعيينهم جديدا يبدؤون باســتعماله فجأة، على الرغم من حقيقة بأنّهم نادرا ما قاموا باســتخدام تلك الوضعية قبل أن تتم ترقيتهم .

كما أن تلك الوضعية تكون مستخدمة من الأفراد الذين يظنون أنهم لا يخفى عليهم شيء. وهى العلامة التجارية للرجال الذين يريدون منك أن تدرك كم هم واسعو الإطّلاع . كما يمكن استخدام هذه الوضعية أيضا كإشارة تدل على أن الشخص يزعم بأن تلك المنطقة تخصه.

وهناك تجمع حركي يصاحب هذه الوضعية يتمثل فى وضعية وضع ساق على ساق (على شكل الرقم ٤) وكذلك استعراض منطقة انفراج الساقين، وتلك الوضعية لا تظهر أن الشخص متميز فقط، بل أنه من المحتمل أن يجادل أو يحاول السيطرة على الموقف. وهناك عدّة طرق التي يمكنك أن تتعامل بها مع هذه الوضعية، حسب الظروف التى تحدث فيها. أنت فيمكنك أن تميل للأمام مع راحتي يديك للأعلى وتقول، « يمكنني أن أرى بأنّك تعرف حول هذا الأمر. هل لديك رغبة بالتعليق؟ » ثمّ استرح مستندا على ظهر كرسيك وانتظر جوابا.

«لا تحب النساء الرجال ممن يتخذون وضعية المنجنيق فى مكان العمل».

كما يمكنك أن تضع شيئًا ما خارج متناول يده وبعيدا عنه قليلا وتسأله، « هل رأيت هذا؟ »، فهذا يجبره بأن يميل للأمام.

ومن الحلول أيضا أن تقوم بتقليد نفس الوضعية التى يقوم « المنجنيق» كوسيلة للتعامل معه ، لأن تواجد نفس الوضعية من قبل شخصين يخلق مساواة بينهم. ولكن لن تفلح هذه الطريقة مع المرأة أية حال، لأن تلك الوضعية ستجعلها كمن تستعرض صدرها، مما قد يشكل مأخذا عليها. حتى النساء اللاتي لهن صدورا مسطحة وغير ناهدة من اللواتي يحاولن اتخاذ وضعية المنجنيق يوصفن بأنهن عدوانيات من قبل كل من الرجال والنساء.

«لا تصلح وضعية (المنجنيق) للنساء حتى لذوات الصدور المسطحة منهن».

إذا كنت امرأة وقام رجل بالجلوس على هذه الوضعية أمامك، واصلى المحادثة معه وأنت واقفة. فهذا يجبره على تغيير وضعيته لكي يتمكن من مواصلة التحدث معك. وعندما يغير من وضعية (المنجنيق) هذه، اجلسي مرة ثانية. وإذا كرر الوضعية ثانية، انهضي أنت أيضا.

هذه طريقة غير عدوانية لتدريب الآخرين على ألاّ يحاولوا إخافتك. ومن ناحية أخرى، فإذا كان الشــخص المســتخدم لوضــعية المنجنيق هو رئيســك فى العمل فى موقف يقوم فيه بتوبيخك، فأنت ســتخيفه بدورك لو قمت بتقليد نفس هذه الوضعية . وعلى سبيل المثال، يمكن أن يستعمل اثنان من الرجال هذه الوضعية فى وجودهما سويا مع بعض وذلك لإظهار الندية والتوافق، لكن إذا قام بها تلميذ مدرسة ، فقد يؤدي هذا إلى إغضاب مديره بالمدرسة.

في إحدى شركات التأمين ، وجدنا أن ٢٧ من مجموع ٣٠ مدير مبيعات من الذكور قد اسـتعملوا وضـعية المنجنيق بانتظام حول مسـئولي المبيعات أو مرؤوسـيهم، لكن نادرا ما كانوا يقومون بذلك في حضـور رؤسـائهم الأعلى منهم. وكان غريبا جدا ، أنهم عندما يجتمعون مع رؤســائهم، كان نفس هؤلاء المديرين من يســتخدمون مجموعات لحركات تشير على الخضوع والمرؤوسة.

الإشارات التى تظهر أن الشخص مستعد:

من أحد أكثر الأشـياء قيمه التى يسـتطيع المفاوض تعلمها التعرف على (جلســة الاســتعداد) لمن يتفاوض معه. فعندما تقدّم عرضا ، وعلى سبيل المثال، إذا قام الشخص الآخر باتخاذ هذه الوضعية في نهاية تقديمك للعرض، وكانت المقابلة ناجحة وصـولا إلى تلك النقطة، يمكنك أن تسـأل عن موافقة مفاوضــك ، وســيكون هناك احتمال كبيرٌ بأن تحصل عليها.

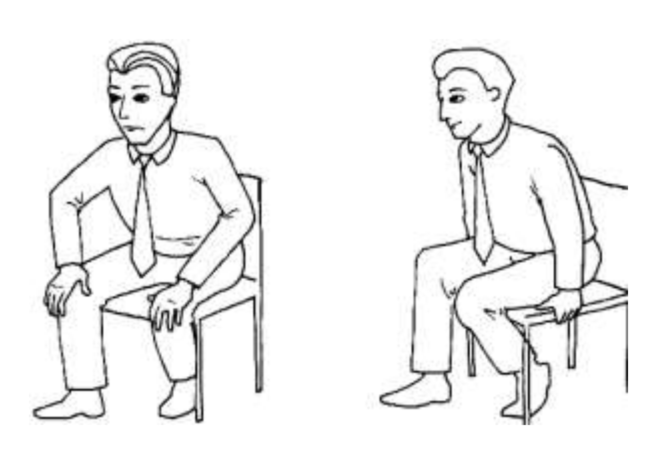


الوضع الكلاسيكي لإظهار الاستعداد للعمل

عند إعادة تشـغيل شريط فيديو قمنا بتسـجيله لمجموعه من مسـئولي المبيعات وهم يجرون مقابلات مجموعه من المشـترين المحتمل قيامهم بالشراء ، كشـفت تلك التسـجيلات بأنّ، حينما كان العملاء يتخذون وضـعية جلســة الاستعداد ، ويليها ضربات خفيفة على الذقن (اتخاذ القرارات)، كان العميل يقول «نعم» للعروض والاقتراحات التى كانت تقدم إليه ولأكثر من نصــف الوقت. على النقيض من ذلك، وقبل انتهاء عمليه البيع مباشرة، فلو اتخذ العميل وضعية تتقاطع فيها ذراعيه فورا بعد قيامه بتلك الضربات الخفيفة على الذقن، فعادة ما تفشل عملية البيع . ويمكن لوضعية الاستعداد هذه أن تتخذ من قبل الشخص الغاضب الذي يكون جاهزا لشيء آخر - لرفضك أو رميك خارجا. وتشير مجموعات الحركات التى تسبق تلك الوضعية إلى نوايا الشخص الحقيقية.

وضعية البادئ

جلسة الا ستعداد التى تشير إلى الرغبة لاختتام اجتماع تكون على شكل الميل بالجسم للأمام وو ضع كلتا اليدين على كلتا الركبتين، أو الميل بالجسم للأمام مع كلتا اليدين ممسكتان بالكرسي كما لو كان الشخص فى وضع استعداد لبداية سباق. فإذا حدث هذا معك أثناء المحادثة فسيكون من الحكمة منك أن تأخذ مركز الصدارة بتغيير اتجاهك أو إنهاء المحادثة.



تشبه الوضعيات أعلاه خطوات الاستعداد للسباقات وتعنى الاستعداد لإنهاء مقابلة أو حوار

الخلاصة:

إنّ إشارات لغة الجسد التى غطيناها في هذا الفصل سهلة الملاحظة جدا لأن أكثرها يتضمّن وضعيات كبيرة. وليس من المهم فقط فهم أهمية هذه الإ شارات، بل إنه من المهم أيضا قيامك بعمليات اتصال جيدة مع الآخرين التى من شأنها أن تزيل أيّ بوادر سلبية وتمارس المهام التي ستؤدي بك إلى نتائج إيجابية.



الفصل الثاني عشر
النسخ - كيف نبني العلاقات



جميعهم يبدون نفس الشيء، يلبسون بنفس الطريقة، يستعملون نفس التعبيرات الوجيهة ولغة الجسد، لكن كلّ واحد منهم سيقول لك أنه يقوم « بشيء مميز يخصه »

عندما نقابل الآخرين للمرة الأولى، نحتاج لتقييمهم وبسرعة لمعرفة سواء هم إيجابيون أو سلبيون نحونا، وهو نفس الأمر الذى تفعله أكثر الحيوانات الأخرى لأسباب تتعلق ببقائها على قيد الحياة. فنحن نقوم بما يشبه « المسح الضوئى» لجسم الشخص الآخر لنرى ما إذا كان سيتحرّك بنفس الطريقة التى نقوم بها - في ما يعرف باسم «النسخ».

فنحن ننسخ لغة جسد بعضنا البعض كوسيلة للترابط ، ولأن نكون مقبولين ولخلق الوئام فيما بيننا، لكنّنا نقوم بهذا بشكل لا إرادي ونحن لا ندرك عادة حقيقة ما نقوم به.

في العصور القديمة، كان النسخ أيضا أداة اجتماعية ساعدت أسلافنا للدخول بنجاح فى مجموعات أكبر؛ كما أنها تعد من بقايا الطريقة البدائية للتعلّم والتي تضمّنت التقليد.

ومن إحدى أكثر الأشكال الملحوظة للنسخ هى التثاؤب - فعندما يبدأ به شخص واحد ، تنتقل العدوى للآخرين. ولقد وجد (روبرت بروفين Robert Provine) أن التثاؤب معديا جدا لدرجة أنك لن تكون محتاجا حتى إلى النظر لتثاؤب شخص آخر - فمجرد أن تلمح الفمّ المفتوح على سعته أمامك يكون كافيا لقيامك بنفس الفعل. وكان من المعتقد أن التثاؤب هو شكل من أشكال السماح للمزيد من الأكسجين لدخول الجسم لكنه وجد أنه شكل من أشكال (النسخ) الذي يخدم جزئية خلق الوئام مع الآخرين ولتفادي العدوان — كما هو الحال أيضا فى القرود والشمبانزى.

«إذا ارتدت سيدتان نفس الفستان فى حفلة ، فلن يقمن بالنظر لبعضهما - أما لو حدث أن ارتدى اثنان من الرجال نفس الزى، لأصبحا أصدقاء لفترة طويلة».

إن المدلول الضــمني لعملية النســخ هى مثل أن يقول الشــخص (انظر إلي؛ أنا مثلك تماما)، (أنا أحسّ بنفس طريقة شـعورك وأشـترك معك في نفس المواقف) . لهذا يقوم الناس في (حفلات الروك) بالقفز على أقدامهم سـويا والتصفّيق بشكل آني أو القيام بالتماوج فى نفس الوقت فيما يعرف باسم« الموجة مكسيكية » . إن قيام هذا الجمهور بنفس الفعل بشـكل متزامن يولد شـعورا بالأمان بين الحضـور. وبنفس الطريقة، فالناس المتواجدون وسـط الغوغاء الغاضـبين سـينسـخون المواقف العدوانية لهؤلاء الغوغاء، وهذا يوضّـح لماذا أن الكثيرين ممن يحاولون تهدئة تلك الحشود من الناس ، يمكن أن يفقدوا هدوئهم في هذه الحالة.



تعلم النسخ من والدينا يبدأ في وقت مبكر : الأمير فيليب والأمير تشارلز الابن في خطوة متزامنة مثالية

الحافز للقيام بعملية النسـخ تلك يشـبه أيضـا الطوابير. ففي الطابور، يتعاون الناس بشـكل طوعي مع أناس آخرين لم يجتمعوا بهم من قبل أبدا ولن يروهم مرة ثانية، وهم يتبعون مجموعة ضـمنية من القواعد السـلوكية بينما ينتظرون الحافلة، أو عندما يكونون في معرض فني، أو في مصرف أو جنبا إلى جنب في الحرب. ووجد البروفيسير

(جوزيف هينريتش Joseph Heinrich) من جامعة متشـيغان أن الحوافز التى تدفع باتجاه نسـخ ما يقوم به الآخرين هو أمر متصـل بشـدة بالمخ ،لأن التعاون يؤدّي إلى المزيد من الغذاء ، وصـحة أفضـل ونمو اقتصـادي للمجتمعات. يعرض تفـسيره هذا أيـضا لماذا كانت المجتمعات المنظمة إلى حد كبير تقوم بعملية النـسخ، مثل البريطانيين، والألمان وقدماء الرومان الذين سيطروا على العالم بنجاح لعدّة سنوات.

ويـضفى النـسخ على الآخرين شعورا بالراحة. ومع ذلك ومن خلال أحد الأبحاث التى تـضمنت تـصويرا بالفيديو ، كشـف أنحركه بأنّ حركات الرموش المتزامنة، وتوسـح فتحات الأنف، ورفع الحاجب وتوسّـع حدقة العين، كلها من الأمور التى لا يمكن أن تقلّد إراديا.

القيام بالاهتزازات المناسبة

تظهر الدراسـات التى تناولت (سـلوكيات لغة الجسـم المتزامنة) بأنّ الناس المتماثلين فى عواطفهم ، من المحتمل أنهم يكونوا على صلة وعلاقة ببعضهم ، وسيبدؤون بمجاراة لغة جسم بعضهم البعض أيضا والتعبيرات.

إن معنى أن تكون «متزامنا» مع شـخص آخر بحيث أنه يمكنه أن تنشـأ بينك وبينه علاقة فى المسـتقبل يبدأ مبكرا في الرحم عندما تتماثل وظائف أجسـامنا ونبضـات قلبنا مع إيقاع الأم، لذا ،فإننا ننسـخ الحالة التي نميل لها طبيعيا.

عندما يكون هناك رجل وامرأة في المراحل المبكّرة من مرحلة الخطوبة ، فمن الطبيعي جدا أن ترى أنّ كلاهما يتصرّف بحركات متزامنة، تقريبا كما لو كانوا يرقصون سويا. على سبيل المثال، عندما تتناول المرأة ملعقة من الطعام وتضـعها ففى فمها ، يقوم الرجل بمسـح زاوية فمّه بالمنديل؛ أو يمكن للرجل أن يبدأ جملة معينة ثم تقوم المرأة بإكمال تلك الجملة له.

فعندما تكون المرأة فى الفترة التى تسبق الدورة الشهرية، تكون للرجل رغبة قوية لأكل الشوكولاته؛ وعندما تشعر المرأة بالانتفاخ ، يقوم هو بإخراج الريح. لذلك، فكلاهما ليس على علم مسـبق بأنه يقوم بعملية النسـخ والسـلوك المتزامن. على سبيل المثال، في المطعم، يكون أحد الأشخاص مترددا فى الأكل أو الشرب مع الآخرين خوفا من أن تنشأ علاقة« تزامن» مع الآخرين. وعندما يتعلق الأمر بطلب وجبة الطعام، فكلّ واحد قد يسـتشـير الآخرين قبل الطلب قائلا « ماذا ستطلب؟ » فهم يـسألون كما لو كانوا يحاولون نـسخ وجبات طعامهم. وهذا أحد أ سباب أن المو سيقى التى تعمل فى الخلفية أثناء المواعيد الغرامية تكون فعّالة جدا — فالموسـيقى تخلق تناغما بين كلا الشـخصـين ، فتتزامن حركاتهم.



نسخ لغة جسم الشخص الآخر ومظهره

الخارجي يظهرهما كجبهة متّحدة

واحدة ولا يدع المجال لواحد منهما

بأن يتعالى على الآخر.

النسخ على مستوى الخلية

وذكر جرّاح القلب الأمريكي، الدّكتور (ميميت أوز Memhet Oz)، بعض النتائج الرائعة ممن يتم زرع القلب لهم. فقد وجد أن وكما هو الحال مع معظم أعضاء الجسم الأخرى، يعمل القلب على الاحتفاظ بالذكريات الخلوية، وهذا يسمح لبعض المرضى بالإحساس ببعض المشاعر التى كان يشعر بها المتبرع القلب. وبشكل يدعو للدهشة بشكل كبير، وجد أن المريض الذى يتم زرع القلب له يقوم بنفس الحركات أيضا الخاصة بالمتبرع بالرغم من أنّه لم ير المتبرع من قبل. واستنتج من ذلك بأن خلايا القلب تأمر مخ المستقبل للقلب بنسخ لغة جسم المتبرع. ومن ناحية أخرى، فالناس الذين يعانون من الاضطرابات مثل المصابين بمرض التوحد(autism) لا يكون لديهم القدرة على النسخ أو مجاراة سلوك الآخرين، مما يجعل لاتصالهم مع الآخرين أمرا بالغ الصعوبة. نفس الوضع ينطبق للناس من السكارى حيث أنه لا يكون هناك تزامن متسق بين حركاتهم وكلامهم، مما يجعل عملية النسخ أمرا من المستحيل أن تحدث.

وبسبب ظاهرة (السبب والتأثير)، فإذا قمت باتخاذ وضعية لغة جسد معينة بشكل متعمد، فستبدأ بمواجهة العواطف المرتبطة بتلك الوضعية. على سبيل المثال، فإذا كنت تشعر بالثقة، فقد تتخذ وضعية (القبة) بشكل لاإرادي لتعكس ثقتك بنفسك، لكنك إذا قمت متعمدا باتخاذ وضعية القبة ، فإنك لن تبدو بمظهر الواثق من نفسه بشكل كبير وحسب، بل أن الآخرين سيدركون بأنّك واثق من نفسك إلى حد كبير أيضا. لذلك تصبح هذه طريقة قوية لخلق الوئام مع الآخرين عن طريق مجاراة لغة ومواقف أجسامهم بشكل متعمد منك.

نسخ الفروقات بين الرجال والنساء

ووجد جيفري بيتي (Geoffrey Beattie)، من جامعة مانشستر، وجد أن المرأة بغريزتها تكون أربع مرات أكثر احتمالا لنسخ مرأة أخرى عنه فى حالة الرجل الذى ينسخ رجل آخر. كما وجد أيضا بأن المرأة تقوم بنسخ لغة جسد الرجال أيضا، لكن الرجال يمانعون فى نسخ وضعيات وحركات المرأة - مالم يكونوا فى سياق الغزل مع المرأة.

وعندما تقول امرأة بأنّها يمكن أن «ترى» بأنّ شخص ما لايوافق على رأي المجموعة . ويعني ذلك أنها قد التقطت لغة جسم شخص ما غير متوافقة مع رأي المجموعة ، وهو لا يقوم بنسخ لغة جسد باقي المجموعة ، وليس متناغما معهم.

إن قدرة النساء على « رؤية» هذا الخلاف أو الغضب أو الكذب أو الشعور بالأذى كان دائما مصدرا لدهشة العديد من الرجال. وهذا بسبب أن عقول الرجال ببساطة ليست مجهزة جيدا لقراءة التفاصيل الدقيقة من لغة جسد الآخرين ولا يمكنهم مطابقة التناقضات الشعورية، بينما تستطيع ذلك النساء.

وكما قلنا في كتابنا « لماذا لا يصغي الرجال ولا تستطيع النساء قراءة الخرائط» ، أن عقول الرجال و النساء مبرمجة بشكل مختلف فى إبدائهم العواطف من خلال التعابير الوجهية و لغة الجسد نموذجيا ، يمكن للمرأة أن تستعمل معدلاً من ستّة تعابير وجهية رئيسية تنعكس على وجهها عندما تقوم بالاستماع لشخص آخر فى فترة عشر ثواني. وسيقوم وجهها بنسخ العواطف التى يبديها الشخص المتحدث إليها. وبالنسبة للشخص الذى يراقب هذا الحوار وليكن بين سيدتين، فسيرى كما لو أنّ الأحداث التى تتم مناقشتها بينهما تحدث إلى كلتاهما على حد سواء، وذلك لفرط التشابه فى التعابير الوجهية بينهما.

تقرأ مرأة المعنى فيما يقال من خلال نغمة صوت المتكلّم ، وتقرأ حالته العاطفية من خلال لغة جسده. وهذا هو بالضبط ما يحتاج الرجل القيام به لجعل المرأة أسيرته ولإبقائها مهتمة وبما يقول. وأكثر الرجال يكون متهيّبًا من فكرة استعمال تعبيرات الوجه بينما يستمع لتعليقات الغير ، لكن ذلك يمثل مكسبا كبيرا للرجل الذي يصبح بارعا فيه.

بعض الرجال يقولون حول استعراض تعبيرات وجهية من قبلهم عندما يتحدثون مع النساء « ستعتقد أنني متخنث لو فعلت ذلك! »، لكن الأبحاث أظهرت أن مثل هذه الأساليب التى تظهر أنّه عندما يعكس الرجل تعبيرات وجهية للمرأة التى تتحدث معه ، فهي ستصفه بأنه جذّاب ومثير وذكي وحنون.

ومن الناحية الأخرى، يمكن للرجال القيام بأقل من ثلث التعابير الوجهية التى يمكن للمرأه القيام بها . فالرجال لهم وجوه غير معبّرة عادة، خصوصا عندما يكونون وسط الناس، بسبب الحاجة التطوّرية لحجب العاطفة لتفادي هجوم محتمل من الغرباء ولظهورهم بمظهر المسيطرين على عواطفهم. لهذا فإن أكثر الرجال يبدون كما لو أنّهم تماثيل عندما يستمعون إلى الآخرين.

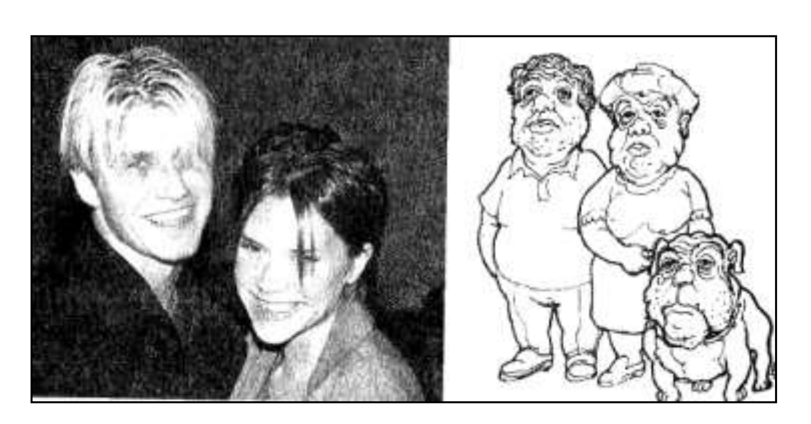
،إن هذا القناع القاسي يلبسه الرجال عندما يقومون بالاستماع للآخرين يسمح لهم بالشعور بأنهم مسيطرون على الوضع، لكن هذا لا يعني أن الرجال عديمو العاطفة. ويكشف المسح الدماغي الذي يتم بالأجهزة الحديثة أنّ الرجال يمكن أن يحسّوا بعاطفة قوية تماما كالنساء، لكنهم يتجنّبون إظهارها علنا.

ماذا ستفعلين حيال ذلك لو كنت أنثى:

ويكمن المفتاح فى نسخ سلوك الرجل في الفهم بأنه لا يستعمل وجهه للإشارة إلى مواقفه - بل إنه يستعمل جسمه. وأكثر النساء يجدن صعوبة في نسخ الرجل الغير معبّر، لكن بالنسبة للذكور لا يكون هذا الأمر مطلوبا. فإذا كنت امرأة، فهذا يعني بأنّك ستحتاجين لأن تخفّضي من تعبيراتك الوجهية لكي لا يتم تفسير ذلك بشكل خاطئ. والأمر البالغ الأهمية جدا، ألاّ تقومي بنسخ الذي تعتقدين بأنّك قد تشعرين به. فذلك يمكن أن يكون كارثيا إذا أنت أخطأت و قد توصفين بأنك «مشوشة» أو «مشتته الذهن». والنساء في مجال العمل اللاتي يستمعن مع تعبيرات للوجه أكثر جديّة يوصفن من قبل الرجال كعاقلات وفطنات وأكثر ذكاء.

عندما يبدأ الرجال والنساء فى الظهور متشابهين

عندما يعيش شخصان سويًا لوقت طويل ولدي كل منهما علاقات جيدة فى العمل ، فكلاهما يبدأ فى التشابه مع الآخر. وهذا يكون بسـبب أنهما في أغلب الأحيان ينسـخون ويقلدون التعبيرات الوجهية لبعضـهم البعض بشـكل مستمر، الأمر الذى يعمل مع مرور الوقت، ببناء تفاصيل عضلية فى نفس المناطق من الوجه. حتى الأزواج الذين لا يبدون متماثلين وجهيا يمكن أن يبدوا متماثلين في الصور الفوتوغرافية لأنهما يستعملان نفس الابتسامة.



٤٠ سنه من النسخ – عائلة بيكهام عائلة بيكهام لا يبدوان متشابهين إلا عندما يبتسمان عند سن التقاعد مع كلبهما (سبوت)

في عام ٢٠٠٠، أكتشف عالم نفساني وهو الدّكتور جون جوتمانJohn Gottman بجامعة واشنطن، سياتل، وزملائه، بأنّ الزيجات تفسد على الأرجح لفشل أحد الشريكين فى نسخ التعبيرات الدالة على السعادة للطرف الآخر، لكن بدلا من ذلك يظهر له تعبيرات كما لو كانت تدل على الاحتقار. لذلك، فهذا السلوك المعاكس يؤثّر على الشريك المبتسم، حتى لو كان ذلك بشكل لا إرادي أثناء التحدث.

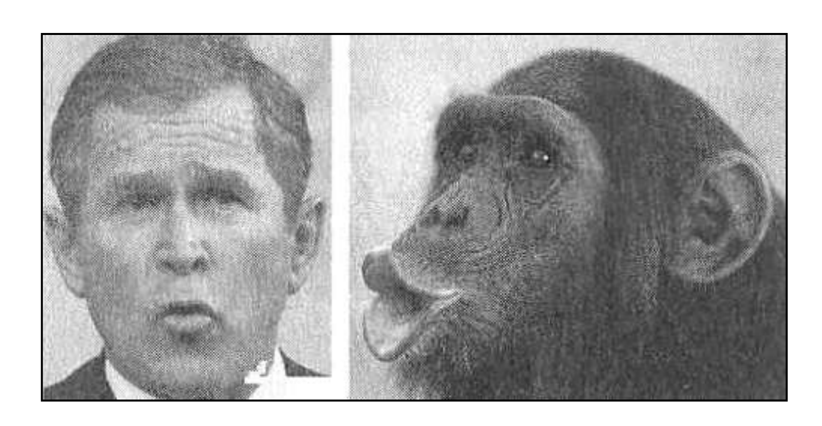
هل نشبه حيواتنا الأليفة؟

يمكنك أيضـا أن ترى عملية النسـخ هذه تحدث في الحيوانات الأليفة التى يختارها بعض الناس . وبدون إدراك ذلك، فنحن نميل إلى تفضيل الحيوانات الأليفة التي تشبهنا جسديا بشكل لاإرادي، أو التى تبدو أنها تعكس مواقفنا. ولعرض هذه النقطة، فيما يلي بضعة أمثلة:



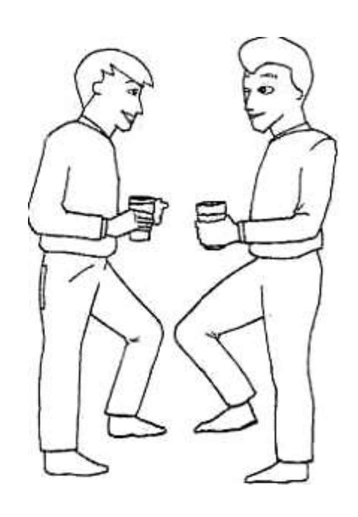
هل نختار الحيوانات الأليفة التي تشبهنا





القرد يرى، القرد يفعل

في المرة القادمة التي تحضر فيها منا سبة اجتماعية أو تذهب إلى مكان حيث يجتمع فيه الناس ويتفاعلون، اعمل على ملاحظه عدد الناس الذين يتخذون نفس الوضعيات المتماثلة والوقفات مع الشخص الذين يتحدثون معه. إن نسخ الشخص الآخر عن طريق القيام بنفس حركاته يعد من إحدى السـبل لإخبار هذا الآخر بأنّك متوافق مع أفكاره ومواقفه. فبشـكل عملي توصل رسالة للشخص مفادها « كما ترى، أعتقد إني مثلك تماما». والشخص ذو المنزلة الأعلى هو الذى يقوم بالحركات الأولى في أغلب الأحيان والآخرون ينسخون مايقوم به، حسب المتعارف عليه في نظام التسلسل الاجتماعي.



التفكير بنفس الطريقة

خذ، على سبيل المثال، الرجلان الواقفان فى الحانة في الشكل أعلاه. هم ينسخون بعضهم لذا فمن المعقول افتراض بأنّهم يناقشون موضوعا تتماثل فيه الأفكار والمشاعر لكلاهما.

فإذا قام أحد الرجلين با ستخدام بادرة تقييم أو وقف على القدم الأخرى، فسيقلد الآخر فعله . ولو وضع أحدهم يده فى جيبه، فسيقلده الآخر مرة ثانية. وستستمر عملية النسخ لطالما الاثنان متوافقان ومنسجمان.



حتى عندما لا يتفق الرئيس بوش وشيراك لفظيا، فعادة مايستمران فى القيام بنفس الحركات – وهو ما يظهر أن بينهما احتراما متبادلا بينهما

تحدث عملية النسـخ أو بين الأصـدقاء أو بين الناس من نفس المنزلة وهي شـائعة عند ترى الأزواج والزوجات يمشون، ويقفون، ويجلسون ويتحرّكون بطريقة مماثلة. ووجد ألبرت شيفلين Albert Scheflen أن الطلاب الغرباء الذين يقضون وقتا طويلا فى الاستذكار يتجنّبون القيام بعملية النسخ للآخرين.

تطابق الأصوات

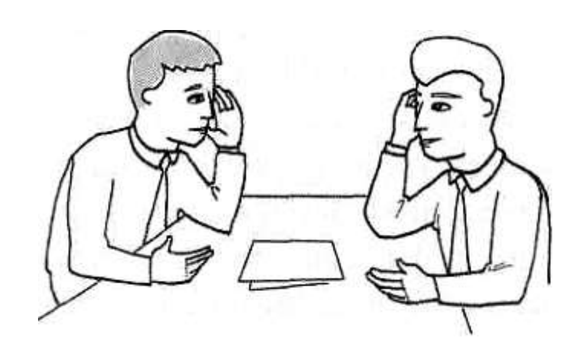
النغمة، ونبرة الصوت، وتزامن سرعة كلام وحتى اللهجات جميعها تكون متزامنة أيضا أثناء عملية النسخ لتأسيس حالة من التقارب فى المواقف المتبادلة بشكل أكبر ولخلق الوئام. وهذا مايعرف با سم «الخطوة» وهي يمكن أن تبدو كما لو أنّ شخصان يقومان بالغناء بشكل متناغم على نفس الخطوات . فسترى في أغلب الأحيان أن المتحدث يستخدم يديه عند التحدث ،بينما يجاري المستمع إيقاعات يديه بالإيماء برأسه .ومع نمو العلاقة بين الأشخاص بمرور الوقت، فإن نسخ و ضعيات لغة الجسد الرئيسية للآخرين يصبح أقل ، بينما يبدأ كلّ شخص بتوقّع مواقف الآخرين وما سيقومون به، وعندها تصبح «الخطوة الصوتية» مع الشخص الآخر هى الو سيلة الرئيسية للإبقاء على الوئام بينكما.

فلا تتحدث أبدا بمعدل أسرع من الشخص الآخر. فتكشف الدراسات بأنّ الآخرين يصفون شعورهم بقول « نشعر بالضغوط» عندما يتكلّم شخص ما معهم بسرعة أكبر مما يفعلون هم. فسرعة الشخص فى الكلام تظهر المعدل الذى تتمكن عقولهم من خلاله من تحليل المعلومات شعوريا. تكلّم بنفس المعدل الذى يتحدث به الآخرين أو حتى أبطأ قليلا من الشخص الآخر وانسخ تصرفاته ونغمة صوته. إن هذا الأمر يكون بالغ الأهمية خاصة عند قيامك بأخذ المواعيد بالهاتف لأن الصوت يمثل الوسط الوحيد أمامك لتحقيق التواصل بينك وبين محدثك.

تعمد عمل علاقة

إنّ أهمية النسخ تكمن فى كونه أحد أهم الدروس المستفادة من دراسات لغة الجسد التي يمكنك تعلّمها، لأنه يمهّد الطريق أمام الآخرين ليخبروننا بأنّهم يتّفقون معنا أو يحبوننا. كما أنه يمثل أيضا وسيلة لنا لكي نخبر الآخرين بأننا نحبّهم، وذلك ببساطة من خلال نسخ لغة جسمهم.

إذا أراد أحد المديرين أن يخلق حالة من الوئام والتآلف بينه وبين أحد موظفيه الذى يتميز بكونه عصبيا، فيمكنه عمل ذلك بأن ينسخ موقف المستخدم للوصول إلى هدفه . وبنفس الطريقة، يقوم المستخدم أو الموظف بنسخ حركات رئيسه في محاولة إظهار موافقته لرئيسه على رأيه. إن توظيف هذه المعلومة وإدراكك لها، يزيد من احتمالاتك للتأثير على الآخرين بنسخ حركاتهم الإيجابية . وهذا له تأثير من حيث وضع الشخص الآخر في حالة ذهنية مسترخية وقابله لاستقبالك، لأنه سيرى بأنّك تفهم وجهة نظره.



القيام بنسخ لغة جسد الشخص الآخر لتحوز رضاه وقبوله

ومع ذلك ، وقبل أن تقوم بنسـخ لغة جسـم شـخص ما، يجب أن تأخذ بنظر الاعتبار علاقتك مع ذلك الشـخص. لنقول، على ســبيل المثال، الموظف الصــغير الذي يطلب من شركته زيادة في أجره، وتتم دعوته لمقابلة المدير فى مكتبه. فيدخل الموظف إلى مكتب المدير، ويطلب منه المدير الجلوس ، ثم لنفترض أن هذا المدير قد جلس متخذا وضعية المنجنيق (يديه خلف رأسه) مع وضع قدم على الأخرى مشكلا وضعية (الرقم٤) لإظهار أنه المهيمن والأعلى منزلة من ذلك الموظف. والآن ماذا سـيحدث إذا قام الموظف الصـغير هذا بنسـخ لغة جســم المدير المهيمنة بينما يناقشه فى رفع الراتب المحتمل؟



ينظر الرئيس لسلوك محاولة نسخه من قبل شخص تابع آو آقل مرتبة منه على آنه غطرسة

حتى إذا كلام الموظف لا يتعدى الحدود كمرؤوس ، إلا أن المدير يمكن أن يشعر بالإهانة وذلك بسبب الوضعية التى يتخذها هذا المرؤوس والذى من شأنه أن يعرض وظيفته للخطر.كما أن النسخ يكون فعّالا أيضا لإخافة أو نزع سلاح الرؤساء الذين هم من النوعية التى تميل للسيطرة. ومثال ذلك أيضا المحاسبون والمحامون والمدراء المشهورين باســتعمال لغة جســد تدل على التفوق والتميز عن ســائر الناس من حولهم، لأنهم يعتقدون أنهم أقل منهم منزلة. والتعامل مع هذه النوعية عن طريق نسخ حركاتهم، فيمكنك أن تربكهم وتجبرهم على تغيير وضعياتهم. لكن حذار أن تفعل ذلك أبدا مع رئيسك بالعمل.



لديهم نفس لغة الجسد وطريقة الوقوف ، كما أن المسافة القريبة بينهم تظهر بأنّهم أصدقاء يذهبون العمل من نفس الطريق وأهدافهم متماثلة.

من ينسخ من؟

وتظهر الأبحاث بأنّه عندما يقوم قائد لمجموعة بإتخاذ بعض الوضعيات والوقفات ، فإن أتباعه سينسخون أفعاله، وعادة مايتم ذلك حسب نظام التسلسل الاجتماعي بينهم. ويميل هؤلاء القائدين إلى أن وا أيضا أوّل المجموعة للمشي من خلال المدخل ، كما أنهم يحبّون الجلوس على نهاية أو طرف الأريكة، أو الطاولة بدلا من الجلوس فى الوسط . و عندما تقوم مجموعة من المدراء التنفيذيين بالدخول إلى غرفة، فالشخص ذو المنزلة الأعلى يدخل أول واحد عادة. وعندما يجلس هؤلاء المدراء التنفيذيون في غرفة اجتماعات المدراء، يجلس الرئيس عادة على رأس طاولة الاجتماعات، فى الجزء البعيد عن الباب في أغلب الأحيان. وإذا جلس الرئيس متخذا وضعية (المنجنيق)، فمن المحتمل أن ينسخ مرؤوسيه حركته تلك كل تبعا لأهميته ومركزه ضمن المجموعة . ويمكنك أن ترى هذا في اجتماع ما حيث «يتحيّز» الناس مع الآخرين بنسخ لغة جسدهم. ويعد هذا مؤشرا لك يسمح لك برؤية الذي سيصوّت معك والذي سيصوّت ضدّك.

ويعتبر النسخ إستراتيجية جيدة إذا كنت طرفا فى فريق عمل. فعليك أن تقرّر، مقدما، بأنّه عندما يقوم الناطق بلسان الفريق بحركة أو وضعية معينة عندما يتكلّم، فإن كامل الفريق سينسخ تلك الوضعيات. هذا لا يعطي فريقك للظهور بمظهر قوي من وجود تماسك بين أعضائه فحسب، وهذا من شأنه أن يخيف المنافسين من فريقكم لأنهم يتشككون فى كون هناك أمر عظيم يخفى عليهم ، وإن كانوا لايدرون كنهه.



لربما كان الرئيس بيل كلينتون أقوى رجل فى العالم، ولكنه عندما كانت هيلاري تتخذ وضعية معينة، كان هو ينسخ- وعندما كانا يمشيان يدا بيد، كانت هي التى تحتل الصدارة فى المشي

عند تَقديم الأفكارِ، أو المنتجات والخدمات إلى الأزواجِ، فمن المهم مراقبة من ينسخ من بالنسبة للزوج والزوجة للكشــف عن مكمن الســلطة النهائيةَ بين الطرفين ومن منهما الذى يكون لديه القدرةِ على اتخاذ القراراتِ النهائيةِ بشــأن مختلف الأمور. فإذا بادرت المرأةَ بالقيام بحركة، مهما كانت تلك الحركة صــغيرة، مثل تقاطع قدميها، أو عقد أصابعَها أَو استعمال مجموعه حركات تنم عن التقييمِ ، ثم رأينا بعد ذلك أن الرجل يَنْسخُ ما تقوم به زوجته، فليس هناك معنى لسؤال الزوج فى قراره حول الموضوع ، لأنه ببساطة ليست لديه السلطة لأخذ هذا القرار.



مشيـ متناســق - تشــارلز فى المقدمة، ويليه كاميلا إلى الوراء بعض الشّيــء؛ والصرـة الثانية وبعد بِداية الحرب العراقيةِ في ٢٠٠٣، بَدأً توني بلير بنَسْخ أصابعِ إبهام جورج بوش في وضعها داخل الحزامِ.

ملخص

إن نَسْخ لغةِ جسمِ شخص ما يَجْعلُه يشعر بأنه مقبول، ومن شأنه أن يَخْلقَ نوع من الترابط الوثيق مع هذا الشخص، وهى ظاهرة تَحْدثُ طبيعياً بين الأصدقاءِ والناسِ من ذوى المنزلةِ والمستوى الطبقي المتساوي. بالمقابل، فلا داعي للقيام بنْسخُ أولئك الذين لا نَحْبُّهم أَو الأشخاص الغرباءُ عنا، مثل أولئك الذين يَرْكبونَ مَعنا في المصعد أَو يقِفُون معنا في طابورِ السينما.

ويعد القيام بنَسْخ لغةِ جسمِ الشخصِ الآخرِ وأسلوبه فى الكلام من إحدى أقوى الطرقِ لبِناء الوئامِ والمودة بسرعة بينك وبين هذا الشخص. فعند اجتماعك بشخص ما لأول مرة، فإن قيامك بنْسخُ وضعية جلوسِه ووقفاته وزاوية جسمِه وحركاته وتعبيراته ونغمة صوتِه. فسرعان ما سيبدأ هذا لشخصي بالشعور بأنّ هناك شيئًا ما يجذبه إليك ويحبه فيك - وسيصفك بقول إن « الجلوس معك مريح». هذا لأنه يَرى نفسه وقد انعكست فيك. ومع ذلك، فيستوجب أن نقول كلمة هنا من باب التحذير : لا تقم بنسخ هذا الشخص الجديد عليك بشكل مبكّرُ جداً من بداية لقائك به، فالعديد مِنْ الناسِ أَصْبَحوا مدركين وعلى علم بإستراتيجياتِ (النَسْخ) منذ قمنا بنشر كتابِنا الأصلي فى لغةِ الجسد والذى اشتراه أكثر من ١٠٠ مليون شخصٍ، ومن الذين شاهدوا حلقاتنا التليفزيونية التى تلت نشر ذلك الكتاب .

فعندما يتخذ شخص ما وضعية معينة، فسيكون أمامك واحد من ثلاثة اختيارات: أن تتجاهل تلك الوضعية، أو أن تفعل شيئا آخرا - والاختيار الثالث هو أن تقلد وضعية هذا الشخص أَو تنْسخُه. وكما ذكرنا ،فالقيام بالنسْخ يحقق لك فوائد كبيرةِ. لكن لا تقم بنْسخُ إشارات وحركات الشخصِ السلبيةِ أبداً.



الفصل الثالث عشر
المدلولات الخفية للسجائر ، والنظارات ، والمكياج



التدخين إشـارة خارجية وظاهرية تدل على وجود اضـطراب أو صراع داخلي ، ومعظم المدخنين لا يكون تدخينهم هذا متعلقا بإدمان النيكوتين بل أن هذا الأمر مرتبط أكثر بالحاجة للاطمئنان. ويمثل التدخين أحد الأنشـــطة (الإحلالية) أو البديلة التى يسـتعملها الناس جراء تعرضـهم للضـغوط الكبيرة في مجتمعنا اليوم للتخلص من التوتّر الذي ينشأ من المواقف واللقاءات الاجتماعية وكذلك ضغوط العمل . على سبيل المثال، يواجه أكثر الناس توتّرا داخليا بينما يقومون بالانتظار فى عيادة الجراحة لطبيب الأســنان عندما يتطلب الأمر خلع أحد الأســنان. بينما قد يقوم الشـخص المدخّن بمحاولة للتغطية على قلقه بالانسـلال للخارج لتدخين سـيجارة، ويقوم من هم من غير المدخنين بطقوس أخرى مثل التبرج، مضـغ اللبان ، تقليم الأظافر، النقر بأصـابع اليد أو القدم ، الانشـغال بضـبط زر كم القميص، حك الرأس، اللعب بشيء ما، أو القيام بحركات أخرى والتي تخبرنا بأن من يقوم بها يحتاج للاطمئنان.

كما أن المجوهرات شـائعة أيضـا لنفس السـبب تماما - فنظرا لقيمتها ، فهى تسـمح لمالكها بإزاحة عدم الشـعور بالأمان أو الخوف أو نفاد صبره أو قله الثقة في شيء مادي متمثل فى تلك المجوهرات.

وتظهر الدراسات الآن وجود علاقة واضحة بين الطفل الرضيع الذي كان يرضّع من صدر الأم وإمكانية أن يصبح مدخّنا عندما يصـبح فى سـن البلوغ. فوجد أن الأطفال الرضّـع الذين رضّـعوا بشـكل كبير رضـاعة صـناعية من خلال قنينات اللبن هم من يمثّلون أغلبية المدخنين البالغين والمدخنين بشراهة، بينما كلما طالت فترة رضاعة الطفل الرضيع من صـدر أمه، كلما قلت الفرصـة لأنّ يصـبح مدخّنا فى المسـتقبل. ويبدو أن الطفل الذي رضـع من الصـدر عموما يكون شاعرا بالراحة جراء التصاقه بالصدر ، وهو الأمر المستحيل تحقيقه فى حال الرضاعة من خلال القنينة، والنتيجة أن الأطفال الرضّع الذين كانت تتم رضاعتهم من خلال قنينات اللبن، وعندما يصلون إلى مرحلة البلوغ، يواصلون

البحث عن الراحة بقيامهم بمصّ الأشياء. فالمدخنون يستعملون سجائرهم لنفس السبب الذى يستخدم فيه الطفل عملية لمص بطانيته أو إبهامه.

«يكون لدى الأطفال الذين تمت رضاعتهم من خلال قنينات اللبن احتمالية أكبر بثلاث مرات بأن يصبحوا مدخنين من الأطفال التي تمت رضاعتهم بشكل طبيعي».

ليس فقط أن الأطفال من الذين قد قاموا بمص إبهامهم عندما كانوا أطفالا يميلون بثلاث أضعاف بأن يصبحوا مدخنين فيما بعد، بل إنهم قد أظهروا أيضا أنهم يكونون مصابين بمرض عصبي أكثر من الغير مدخنين ، ويكون لديهم ولعا مرضيا بأمور مثل مص ذراع القدح الذين يشربون فيه، أو قضم الأظافر، مضغ قلم، أو عض الشفاه. ويصبح من الواضح لدينا ، أن العديد من رغبات الرجال، بما فى ذلك الرغبة للقيام بمص الأشياء والشعور بالأمان، قد تم إشباعها (الرغبات) فى حالة كونهم تلقوا رضاعة طبيعية من صدر الأم ، ولكن لم يتم إشباع تلك الرغبات لو كانوا تلقوا رضاعة صناعية من خلال قنينات اللبن .

نوعان من المدخنين

هناك نوعان أساسيان من المدخنين - المدخنون المدمنين ، و المدخنون الاجتماعيون.

تظهر الدراسات بأنّ القيام بنفث الدخان على شكل نفثات صغيرة وسريعة من السيجارة من شأنه تحفّيز الدماغ، وكلما طال كلما زاد مستوى الإدراك والوعى، بينما تعمل النفثات البطيئة كمسكّن للمخ. فيقوم المدخنون المدمنون المعتمدون على التأثيرات المسكّنة للنيكوتين لمساعدتهم فى التعامل مع الإجهاد بأخذ أنفاس أعمق وأطول وسيدخّنون أيضا عندما يكونون بمفردهم. أما المدخنون الاجتماعيون فهم عادة مايدخنون فقط في حضور الآخرين أو المشروبات. وهذا يعني بأنّ هذا التدخين يكون بمثابه استعراض اجتماعي لإعطاء انطباعات معينة للآخرين. في التدخين الاجتماعي، ومن الوقت الذى يتم فيه إشعال السيجارة إلى أن يتم إطفاؤها ، يقوم المدخّن الاجتماعي بتدخين السيجارة بمعدل ٢٠ % فقط من الوقت فى شكل نفثات سريعة وقصيرة ، بينما وخلال ٨٠ % من الوقت يكرسونها للقيام بسلسلة من حركات والطقوس الخاصة بلغة الجسد.

«يعتبر معظم المدخنين الاجتماعيين جزءا من الطقوس الاجتماعية».

وفي دراسة أجريتْ بواسطة (أندي باروت **Andy Parrot**) من جامعةِ شرق لندن ذكر فيها أنّ ٨٠ % مِنْ المدخنين يَقُولُون بأنّهم يَشْعرونَ أقل توترا عندما يُدخّنونَ. ومع ذلك، فمستويات التوتر والاجهاد لدي المدخنين البالغينِ هى أعلى قليلاً فقط مِنْ أولئك مِنْ غير المدخنينِ ، وتَزِيدُ مستويات التوتر كلما اتخذ المدخنون التدخين كعادة منتظمةِ. ولقد وجد «باروت» أيضاً أن القيام بالتوقف عن التَدْخين يُؤدّي فى الحقيقة إلى خفض الإجهادِ والتوتر. ويظهر العِلْم الحديث الآن بأنّ التدخين لَيسَ عاملا مساعدا للسيطرةِ على المزاجِ لأن الاعتماد على النيكوتينِ

يرفع من مســـتويات الإجهادِ والتوتر بالجســـم. ووجد أيضـــا أن التأثيرُ المريحُ المُفتَرَضُ بســـبب التدخين ماهو فى الحقيقة إلا شعور معاكس للتوتر فقط يتم الإحساس به وقتيا بسبب نضوب كمية النيكوتين فى جسم المدخن، وهذا الشعور الزائف يأتي نتيجة لتعويض النقص فى النيكوتين فقط. وبشكل آخر، يكون مزاج المدخّنَ طبيعيُ أثناء التدخين، ويكون متوتراَ عندما لا يُدخّنُ. ذلك يَعْني أنه ولكي يبدو المدخّن طبيعيا، فيجب عليه دوما أن يشـــعل ســـيجارة ويضـــعها في فَمِّه! علاوة على ذلك، وعندما يَتْرِكُ المدخنون التدخين، يُصـــبحونَ أقل شـــعورا بالتوتر تدريجيا بمرور الوقت. فالتدخين يعكس فقط شعورا مغايرا للإجهاد والتوتر الناجم عن قلةِ النيكوتين في الدمِّ.

تظهر الدِراساتُ أن المزاج يصبح سيّئاً أثناء الأسابيع القليلة الأولى بعد تَرْك التدخين، لكن هناك تحسنا مدهشا يحدث عندما يُختَفي النيكوتين بالكامل مِنْ الجسمِ، حيث تنخفض نسبة اشتهاء النيكوتين والضغوط الناجمة عنه.

«التدخين هو مثل أن تضرب رأسك بمطرقة لأنه عندما تتوقف ، تشعر بالراحة».

بالرغم من أنَّ التدخين يُمْنَعُ الآن في العديد مِنْ الأماكنِ والسياقاتِ، إلا أنه من المفيد أن نفهم الصلة بين إشاراتِ لغةِ الجســمِ للتدخين وموقف الشـخصِ وطبيعته. وتلْعبُ الإشـارات المرتبطة بالتدخين دوراَ مهمَا في تَقييم الحالات العاطفيةِ للأشخاص حيث أنهم يدخنون عادة بطريقةٍ طقوسية متوقّعة ا، الذى من شأنه أن يعطينا فكرة عن حالة المدخّنَ الذهنية أَو ماهية ما يريد القيام به.

وتتضـمّنُ طقوسُ تدخين الســيجارةَ النَقْر، اللَفّ، نفض الرماد، والتلويح ، بالإضـافة إلى بعض الإشـارات الصـغيرة الأخرى التى تشير إلى أنّ الشخصَ يُواجهُ تَوَتّرَ أكثرَ وليس فى حالته الطبيعيَة.

الإختلافات بين الرجال والنساء

عندما تقوم النِساء بالتدخين ، يقمن بحمل السيجارةَ لمستوى عالي في أغلب الأحيان مع التفاف المعصم للخلف فى حركة لاستعراض المعصم، تركهن لمقدمة الجسمِ مفتوحة. ولكن عندما يقوم الرجال بالتدخين، يَبقونَ معصمهم على إسقامه لتَجَنُّب ظُهُورهم بشمل متخنثٍ ويُنزلونَ اليَدّ الممسكة بالسيجارة للأسفل تحت مستوى الصدرِ بَعْدَ أَنْ يَنْفخونا دخان سجائرهم، وهم بذلك يوفرون الحماية لمقدم الجسم في جميع الأوقات.

معظم النِســاء يُدخّنَّ كالرجال وكلا الجنســين يَأْخذونَ نفس عددِ الأنفاس من الســيجارةِ، لكن الرجالَ يبقون على الدخانَ في الرئة لفترة أطولِ، مما يَجْعلُهم أكثر عرضة للإصابة بسرطانِ الرئةِ عنه فى حالة النِساءِ.



تَستعملُ النِساءُ السيجارةَ كعرض اجتماعي لفَتْح الجسمِ وإظهار الحركات بالمعصم؛ ويَغْلقُ الرجالُ أجسامُهم عندما يُدخّنونَ ويُفضّلونَ حجب السيجارة باليد عند تدخينها.

و في أغلب الأحيان يَستعملَ الرجال أسلوب إخفاء السيجارة بقبضةَ اليد عندما يدخنون، خصوصاً إذا كانوا يُحاولونَ أن يكونوا مستترين عن الآخرين، ويبقون على السيجارةَ مختفية داخل راحة اليد. هذه الحركة تُستَعملُ عموماً في الأفلامِ مِن قِبل الممثلين الذين يَلْعبونَ أدوار الرجالَ القساةَ أَو المقربين منهم.

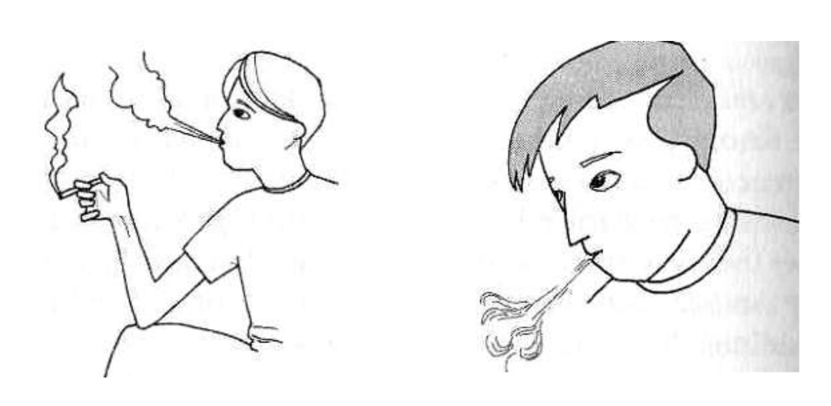
التدخين كاستعراض جنسي:

تصوّر الأفلامُ و الإعلانات التدخين دائماً على أنه شيء مثير جنسيا. فالتدخين يعد فرصةُ أخرى للتَأكيد على اختلاف الأجناس: فهو يَسْمحُ للمرأة با ستعمال عروضِ المعصم (سَوف نُناقشُ هذا في الفصلِ ١٥) وتجعل جسمها مفتوحًا أمام الرجل و تُستَعملَ السيجارة حينها مثل قضيب صغير يتم امتصاصه بشكل مغري بين شفاهِها. أما الرجل فيُمْكِنُ أَنْ يُبرزَ ذكورتَه بتدخينه السيجارة بشكل مغري وإخفائها بين راحتي اليد.

و استعملت الأجيال السابقة طقوس التدخين المغريِة أو المثيرة كصيغة مقبولة مِنْ المغازلة مَع الرجل حيث تَعْرضُ عليه المرأة أن يقوم بإشْعال سيجارتها، وتقوم فى هذه الأثناء بلمس يَدَّه والنظر إليه طويلا قبل أن تشكره فى نهاية الأمر. ومع ذلك، وفي العديد مِنْ الأماكنِ اليوم، أصبح التدخين شائعا بشكل يشبه إخراج الريح داخل بدلة فضائية . والسبب الرئيسي وراء رؤية جاذبيةِ جنسيةِ للنساء المدخنات يكمن فى الإيحاء المتضمن بخضوع تلك المرأة؛ وبمعنى آخر، فهو يَحْملُ رسالةَ مفادها أن المرأة المدخنة يمكن إقناعها بسهولة لتَعمَلُ أشياء أخرى. بينما القيام بنفخ الدخان في وجه الشخصِ لا يعد مقبولا في كل مكان، وفي سوريا على سبيل المثال يُرى ذلك التصرف على أنه دعوة جنسية عندما يقوم به الرجل تجاه المرأة!

كيف تكتشف القرار السلبي من الإيجابي

يمكن للشخص أن يكون موقفه إيجابيا أَو سلبيا نحو ظروفِه ، ويكشف الاتجاه الذى ينفث فيه دخانِ سيجارته ، سـواء كان للأعلى أَم الأسـفل عن حقيقة موقفه هذا. نحن نَفترضُ هنا بأنّ المدخّنِ لا يَنْفخُ الدخانَ إلى الأعلى لتَجَنُّب إهانة الآخرين وبأنّه يُمكنُ أنْ يَنْفخَ الدخانَ في أحد الجانبين. و الشـــخص الذي يَحسُّ بالإيجابية والثقة والاطمئنان تجاه ما يرى أَو يَسْـمعُ ، سَـيَنْفخُ الدخان في اتجاه صـاعدِ أغلب الوقتِ. بالمقابل ، فالشـخص الذى يكون فى حالة ذهنية مريبة أو يحاول التستر على شيء أو أن يكون من النوعية السلبية من الناس، فهو فى الغالب سيقوم بنفخ الدخانَ للأسفل أغلب الوقتِ. أما القيام بنفخ الدخان منْ زاويةِ الفَمِّ وللأسفل ، فهو يُشيرُ إلى موقفِ أكثر سلبيةِ وريبة من هذا الشخص .



نفخ الدخان للأعلى يعني: الثقة، علو المنزلة، الإيجابية نفخ الدخان للأسفل يعني: السلبية، التستر،الريبة

في الأفلامِ، فزعيم العصابة الذى يركب دراجة بخاريةِ يُصوّر عادة كرجل عدواني قاسي ، وأنه عندما يجلس ليُدخّنُ، فإنه يُميّلُ برأسـهِ للخلف بحدّة ويسـيطر بدقّةٍ متناهية علي الدخان المنبعث من سـيجارته عندما يقوم بنفخه نحو السقفِ لاستعراض تفوقِه عن باقي أفراد العصابةِ. وعلى النقيض من ذلك، فقد قام (همفري بوجارت **Humphrey Bogart**) في أغلب الأحيان بتجسيد الرجل القاسي الشقي وهو يمسك دوما بسيجارته في يَدِّه ، وينفخ الدخانَ مِنْ زاوية فَمِّه للأسفل كلما خطّطَ لاقتحام أحد السجون أَو القيام بأي نشاط شرير آخر. ويَبْدو أيضاً أن هناك علاقة بين كيفية شعور الشخص بالإيجابية أَو السلبية وبين السرعة التى يقوم من خلالها بنفث الدخانَ من فمه. فكلما أخرج الشخص الدخان من فمه ونفثه فى الهواء بشكل سريع للأعلى ، كلما دل ذلك على علو منزلته وثقته الشديدة بالنفس؛ ولكن لو قام بنفث الدخان بسرعة ولكن للأسفل ، كلما كان ذلك دليلا على شعوره السلبي بشكل كبير.

إذا كان المدخّن يلعب الورقُ ولديه أوراق لعب جيدة، فمن المحتمل أَنْ يَنْفخَ الدخانَ إلى الأعلى، بينما قَدْ تَجْعلُه أوراق اللعب السيئة ينفخ الدخان للأسفل. بينما يستعمل بَعْض لاعبي الورق «وجه بلا تعبير» عندما لعب الورق وهو يسمى (وجه البوكر - **poker face**) لكي لا يكون هناك أي تعبير على وجوههم يفضح ما لديهم من

أوراق، وهناك لاعبون آخرون يفضلون أن يَكُونوا كالممثلين ويَستعملوا لغةَ جسمٍ مُضَلِّلةٍ لتَهْدِئة اللاعبين الآخرينِ وإعطائهم شعورا مزيَّفا بالأمان. وعلى سبيل المثال ، فإذا حصل لاعب بوكرٍ على أربعة أوراق من نفس النوع بمعنى أن احتمال فوزه باللعبة كبير للغاية، ثم أرادَ خَداع اللاعبين الآخرينِ، فيُمْكِنُ أَنْ يَرْمي الأوراق بحيث يكون وجهها للأسفل على الطاولة متصنعا الاشمئزاز، وهو يلعن، ثم يضع ذراعيه في وضعية متقاطعة ويرسم على وجهه ملامح تشيرُ إلى أنه لديه أوراق لعب سيئة. ثمّ يسترخي في كرسيه بهدوء ويَسْحبَ دخاناً من سيجارته ويَنْفخَ الدخانَ إلى أعلى. وبعد ذلك يتخذ وضعية (القبة) بيديه. لذا، فسَيَكُونُ تصرفا غير عقلاني من اللاعبين الآخرينِ أَنْ يُراهنوا الآن على الجولة القادمةِ، لأنه سيكون من المحتمل أن يهزموا في تلك الجولة التالية.

كما أن ملاحظة حركات المدخنين في معارض البيع مثلا، وعندما يطلب من المدخنين القيام بشراء سلعة معينة، فأولئك الذين توصلوا إلى قرارٍ إيجابي بشأن الشراء سينفثون الدخانِ إلى أعلى، بينما أولئك الذين قرّرَوا أَنْ لا يَشتروا، ينفثون الدخان للأسفل.

الدراسة الأصلية التى تمت على المدخنين نفّذنَاها في عام ١٩٧٨ أظهرنا فيها أنّ المدخنين أَخذوا وقتا أطولَ جداً للوُصُول إلى القرارات في المفاوضات مِنْ الغير مدخنينِ ،وأن طقوسِ التدخين تتم في أغلب الأحيان أثناء اللحظاتِ المتوترةِ مِنْ المفاوضاتِ. فيبدو أن المدخنين، ، قادرون على تَأجيل اتخاذ القراراتِ بتَحويل انتباههم إلى عمليةِ التدخين. إذن لو كنا نريدُ قراراتَ سريعة مِنْ المدخنين، اجعلهم يجلسون للتفاوضُ في غرفة، ثم ضع لافتة كبيرة مكتوب عليها «ممنوع التدخين» .

مدخنو السيجار

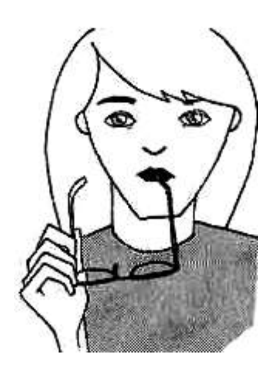
لطالما استعمل السيجار كوسيلة لاستعراض علو الشأن بسبب كلفتها وحجمِها. وغالبا مايتم تصوير مديري الشركات الكبير ،وزعماء العصابات وأولئك من ذوى المراتب العاليةِ كمدخنين للسيجار . ويستخدم السيجار للاحتفال بالنصرـ أَو إنجاز مثل ولادةِ طفل ، أو الزفاف، أو تَثبيت صفقة عملٍ أَو الفوز في اليانصيبَ. وليس من المستغرب أن أغلب الدخانِ الذى يخرجه مدخنو السيجارِ يتم نفخه إلى الأعلى. ففي حفلة عشاء تم فيها توزيع السيجار بحرية على الحضور لاحظنَا بأنّ مِنْ ٤٠٠ شخص كانوا ينفثون دخانِ السيجارِ ، ٣٢٠ منهم كانوا ينفثونه للأعلى.

كيف ينهى المدخن فاصل من التدخين ؟

يُدخّنُ أكثر المدخنين سيجارتِهم إلى أن تصل تلك السيجارة إلى حد معين قبل أن يقوموا بإطفائها في منفضةِ السجائر. وتَمِيلُ النِساءُ إلى إطفاء السيجارةِ ببطئ من على بعد بينما الرجال يقومون بسحقها بالإبهامِ. وإذا أشعل المدخّنَ سيجارة وأطفأها فجأة في وقت سابق مبكر مما جرت عليه عادته، فهو بذلك يُشيرُ لك بقرارِه بإنهاء المحادثةَ. وعندما ترى هذه الإشارةِ لإنهاءِ الحديث منهْ تَسْمحَ لك بالسَيْطَرَة على المحادثة أَو إنهائك لها ، يَجْعلُه بشكل يجعلك تبدو كما لو كانت فكرتك أنت لإنهائها .

كيف تقرأ النظارات؟

معظم الأدوات الاصطناعية التى يستخدمها الشخصِ تَعطيه فرصةَ لأداء عدد مِنْ الحركات التى تفصح عن مشاعره كما هو الحال مَع أولئك الذين يرتدون النظّاراتَ. ومن إحدى الحركات الأكثر شيوعاً وضِعُ أحد ذراعي الإطارِ في الفَمِّ.



و كما أشارَ ديزموند موريس Desmond Morris ، إن فعل وَضْع الأجسامِ بين الشفاهِ أَو في الفَمِّ ماهو إلا محاولة مؤقتة مِن قِبل الشخصِ للعَيْش ثانية حالة الأمنِ التي كان يشعر بها عندما كان طفلا يرضع من صدرِ أمِّه. وهذا يَعْني بأنّ وضع ذراع النظارة فى الفم هى حركة الغرض منها إضفاء حالة من الاطمئنان.

إذا لبست النظّاراتَ فقَدْ تَشْعرُ أحياناً كما لو كنت تَنْظرُ إلى الحياةِ من خلال لفّتين من مناديل المرحاضِ الورقيةِ، ولكن الناس الذين ينظرون إليك يتخيلونك إنسانا مولعا بالقراءة وأكثر ذكاءً، خصوصاً في المراحلِ الأولى من اجتماعك بشخص ما. وفي إحدى الدراسات ، قام المشاركون بالدراسة بالحكم بأن الناس الذين يرتدون نظارات هم أكثر بَ ١٤ مرة من حيث معامل الذّكاءَ (IQ) مُقَارَنةَ بذكاء الآخرين فى الصور ممن لم يكونوا مرتدين النظارات. وعلى أية حال، لذا فإنك سَتَكُونُ حكيمًا لو فكرت فى ارتداء النظارات فقط فى المقابلاتِ القصيرةِ.

ولكن التصور بأن الشخص المرتدي للنظارات ذكيا يصبح أقل، إذا لبس الشخص نظّاراتَ ذات عدساتِ كبيرة جداً، مشابهه لطراز إطار النظارة التى يرتديها الممثل (ألتون جون Elton John) الملوّنة والتى يحفر عليها أيضا الحروف الأولى من الاسم على الإطارِ. إن قيام الشخص بلبس نظارات ذات عدسات لها حجم أكبر مِنْ الوجهِ يُمْكِنُ أَنْ يَجْعلَه يَبْدو أكبر فى السن، ومولعا بالقراءة، ومتسلطا.



تضفي النظارات الصريحة عليك مظهرا من الذكاء – ولكن النظارات ذات الطراز العالي لا تفعل ذلك.

وفي دراستِنا التي استعملنا فيها صورًا لوجوهِ الناسِ، وَجدنَا أنه عند ارتداء النظارات فى سياق العملِ، يَصِفُ المستجيبون لهذه الدراسة الذين يتم أخذ رأيهم بشأن الصور ذلك الشخصِ على أنه مخلص ،ومتعلّم ومحافظ، وذكي، ومولع بالقراءة. وكلما كان إطار النظارة المستعمل أثقل ، كلما انطبقت عليه تلك الأوصافِ مع اختلافات بسيطة تتعلق بنوعية الوجهَ لذكرَ كَانَ أَم أنثى. وهذا يُمكنُ أَنْ يَكُون السبب فى أن الرؤساء فى العملِ يَلْبسُون النظّاراتَ مستعملين إطاراتَ أثقلَ. لذا ففي بيئة العملِ، تمثل النظارات إشارة القوَّةِ. أما الإطارات الطويلة الضعيفة أو الصغيرة أو النظارات التى بلا إطار توصل معنى أن مرتديها ليس قويا ، وأنه أكثر اهتماما بالأزياءِ مِنْ الاهتمام بالعملِ.

والعكسُ صحيح في السياقاتِ الاجتماعية لأن في هذه الحالاتِ ،أنت تسوق نفسك كصديق أَو رفيق. ونَنْصحُ الناسَ ممن فى مراكز القوَّةِ بلِبس إطاراتِ أقوى لنظاراتهم لإضفاء مظهر الجدّيةِ، مثلا عند القيام بقراءة الميزانية المالية، واستخدام نظارات بلا إطار عندما تريد أن تبدو كرجل لطيف .

تكتيكات المماطلة:

كَمَا هو الحَال مَعَ تدخينِ سجائر، فإن وضع ذراع النظارة الفَمِّ يمكن أن يستَعملَ كذريعة للتَأجيل أَو لتأخيرِ اتخاذ قرار معين. في المفاوضات، وُجِدَ بِأَنَّ هذه الحركة تَظْهرُ كثيراً جداً عند نهاية المفاوضات عندما يسُأَلَ الشخص عن قراره. فيقوم هذا الشخص بخلع نظارته ويُنظّفُ العدساتَ بشكل مستمر كطريقةُ أخرى مستعملة من قبل مرتدي النظارات لكَسْب الوقتِ لا تفكير في القرار. وعندما تُرى هذه الحركة فور السؤال عن القرار ، فالصمت يكون هو أفضل وسيلةِ فى هذا الموقف.

ومن المهم ملاحظة الحركات التي سـوف تلي وضـع ذراع النظارة فى في الفَمِّ ، لأنها تُشـيرُ إلى نوايا الشـخصَ وتَسْـمحُ للمفاوضِ اليقِظِ بالرَدّ وفقاً لذلك. على سـبيل المثال، إذا قام الشـخصِ بإعادة لبس نظارته من جديد، فهذا يَعْني في أغلب الأحيان بأنّه يُريدُ «رُؤية» الحقائقِ ثانيةً. أما القيام بطي النظارات ووضـعها جانباً فهى إشـارة عن النيةَ لإنْهاء المحادثةِ ، وأخيرا فإن رمي النظارة على الطاولة فهو يمثل بشكل رمزي «رْفضُ الاقتراح» .

التحديق من فوق النظارة

كان ممثلو الأفلامِ فى أثناء العشرينات والثلاثيناتِ يستخدمون أسلوب النظر من فوق النظارات فى التصوير، على سـبيل المثال ، للشـخصـيات الهامة أو لمعلّم في مدرسـة إنجليزيةِ عامّةِ . في أغلب الأحيان الشـخص يَلْبسُ الشـخص نظاراتَ قراءة ، ويجد أنه مرتاح أكثر بالنظر من فوق نظارته، بدلاً مِنْ خلعها للنَظْر إلى الشـخصِ الآخر. لكن الطرف الآخر الذي يتم النظر إليه بمثل هذه النظرةِ قَدْ يشْـعرُ كما لو أنَّه يتم فَحصَـه وتقييمه بدقّة. وعادة ماتكلف عاده النظر من فوق النظارات ثمنا باهظا جداً لأن المتلقي لها قَدْ يَرْدُّ على هذه النظرةِ بشـكل سـلبي مثل ثني الذراعين بشكل متقاطع، أو تقاطع ساقيه أَو ولو كنت فى موقف يدور فيه جدال بينك وبين شخص آخر. وكنت ممن يرتدون النظّاراتَ، قم بخلعها عندما تتكلم و قم بارتدائها عندما تقوم بالاسـتماع. إن قيامك بهذا لا يريح الشـخصَ الآخرَ فحسب، لكنه يَسْمحُ لك أيضا بأَنْ تسيطر على المحادثةِ. فالمستمعُ سيُصبحُ متكيفا مع الوضع بسرعة ، وسيعلم بأنك لو قمت بخلع نظارتك فإنك ستَتكلّمُ، وعندما تقوم بارتدائها مرة آخرة، فمعنى ذلك أنه قد حان دورُه للكَلام.



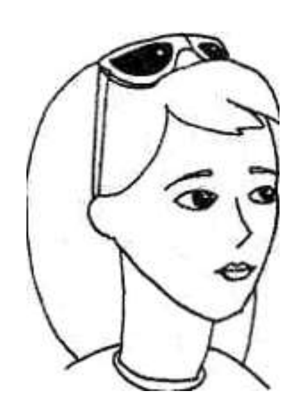
التحديق من فوق النظارة يشعر الآخرين بالإهانة

العدسـات اللاصـقة يُمْكِنُ أَنْ تَجْعلَ حدقة العين تبدو أوسـع ورطبةَ ، كما يُمْكِنُها أَنْ تَعْكسَ الأضـواء أيضـاً. وهذا يُمْكِنُ أَنْ يَعطيك مظهرا أكثر نعومة وجمال، وذلك فى الـسياقاتِ الاجتماعية ، لكن ا ستخدام العد سات اللاصقة يُمكنُ أَنْ يَكُونَ كارثيَا في العملِ، خصوصاً للنِساءِ. فأي امرأة يُمْكِنُ أن تبذل ما بوسعها لإقناع رجل أعمال بشِراء أفكارِها بينما يكون هذا الرجل شارد الذهن بسبب التأثيرِ الحسّيِ لعدساتها اللاصقةِ ولا يسْمعُ كلمه مما تَقُولُ.

ولا تكون النظارات الملوّنة والنظارات الشمسية مقبولةُ أَبَداً في سياقاتِ العملِ ، كما أن من شأنهما إثارة الشكوكَ حولك في المحيط الاجتماعي. فعندما تُريدُ الظهور بأنّك تَرى أ شياءَ بشكل وا ضح ، فيَجِبُ أَنْ تضع زجاجًا وا ضحًا في إطاراتِ نظارتك - أما النظارات الشمسية والعدساتِ الملوّنةِ فهي للنزهاتِ.

وضع النظارات على قمة الرأس

الناس الذين يَلْبسونَ النظارات الشمسيةَ الغامقة أثناء الاجتماعات يتم رؤيتهم على أنهم مريبون أو يتسترون على شيء، بينما وأولئك الذين يَلْبسُونها على الرأس يتم اعتبارهم من الشباب الظرفاء والهادئين ، و هذا في الحقيقة. بسبب أنهم يظهرون كأنهم لديهم عينان ضخمتانُ ذات الحدقات المتوسعة على قمةِ رؤوسهم؛ وهذا يشابه التأثيرَ الذي يتركه فينا النظر إلى الدمى ذات العيون الواسعة.



صنع شكل (العيون الأربعة) له تأثير مشابه لتوسع حدقة العين.

قوة النظارات والماكياج

يُضيفُ وضع الماكياج بالتأكيد نوع من المصداقيةِ المحسوسةِ، خصوصاً للنِساءِ اللاتي يكن في أعمالهن. ولتوضيح هذه النقطة فقد أجرينَا تجربة بسيطة. استأجرنَا أربعة من السيدات المتماثلات فى الشكل للمُسَاعَدَة على بَيْع مُنتَجاتِ خاصة بنا. وتم تزويد كُلّ امرأة منهن بطاولة خاصة بها لوضع المنتجات عليها ، وكلهن كن متماثلات فى الملابس. الأولى كانت تضع الماكياج وتلبس نظارة، والثانية كانت ترتدي نظارة لكن دون ماكياج، والثالثة كانت تضع ماكياجا لكن دون أن ترتدي نظارة، وأخيرا الرابعة التى لم تكن تضع ماكياجا ولم ترتد نظارة أيضا. وكان الزبائن يَقتربونَ مِنْ الطاولات التى تقف عليها تلك البائعات ويَتكلّمونَ مَعهن حول البرامجِ، وكان متوسطِ الوقت الذى كان يقضيه الزبون فى التحدث بين أربعة إلى ستّه دقائقِ. وعندما تَركَ الزبائنَ الطاولات الخاصة بالبائعات، طلب من كل واحد منهم محاولة تذكر المعلوماتِ حول كُلّ شخصية ومظهر كل سيدة من الأربعة، واختيار صفة من الصفاتِ مِنْ خلال قائمة زودناهم بها بحيث تكون أفضل وَصفَ لكُلّ امرأة.

فوجد ان المرأة التى كانت تضع الماكياج وترتدي نظارة وصفت بأنها ذكية وواثقة و وسلسة. وبَعْض الزبائنِ من السيدات رَأوها كواثقة من نفسها لكن متغطرسةَ و باردةَ أيضاً / أَو مغرورة — مما يُشيرُ إلى أنهن رَأين أن تلك البائعة منافسة محتملة لهن، لأن الرجالَ لم يروا تلك البائعة بنفس الصورة.

وتلقت البائعة التى كانت تضع الماكياج ولم تلبس نظارات تقديراتَ جيدةَ على مظهرها والتقديمِ الشخصي لكن تقديرات منخفضة على المهاراتِ الشخصيةِ مثل القدرة على الاستماع للآخرين والتآلف معهم.

«إن وضع الماكياج بالتأكيد يضفي على المرأة مظهر الواثقة من نفسها».

أما البائعات اللاتي لم يكن يضعن الماكياج فنالوا أسوء تقديراتَ على المهاراتِ الشخصيةِ والتقديمِ الشخصي ، وكان لبس النظارات مع عدم وضع الماكياج قد جَعل هناك طفيفا فى المواقفِ وذاكرة الزبائنَ . ولاحظَ أكثر الزبائنِ من السيدات عدم وضع البائعة للماكياج بشكل أكثر من الرجالِ الذين لم يستطيعوا أَنْ يَتذكّروا سواء كانت البائعة تضع الماكياج من عدمه.

وبشكل مثير للانتباه، كلتا البائعات اللواتي كن يضعن المساحيق والماكياج، قيل عنهن أنهن كن يرتدين تنوراتَ أقصرَ مِنْ البائعات دون الماكياج، وهو ما يبرهن على أن وضع الماكياج يقدم صورة أكثر جاذبية مِنْ عدم وضعه. إنّ الحدّ الأدنى هنا واضحُ — فالماكياج يَعطي المرأة صورة أكثر جاذبية ويظهرها بمظهر الواثقة والذكية ، كما أن الجمع بين الماكياج والنظارة في العملِ لَهُما إيجابية أكبر و تأثيرا بارزا على من يشاهدهم، لذا فارتداء زوج من النظارات يُمكنُ أَنْ يَكُونَ إستراتيجية ممتازةً لاجتماعات العملِ.

قليل من الماكياج ، سيدة ؟

من أجل الإعداد لأحد برامجنا التلفزيونية، طَلبنَا مِنْ تسع نِساءِ بالقيام بسلسلة من المقابلاتِ مَع مجموعة من الرجال والنساء . وخلال النصف الأول من زمن المقابلات، ووضعت كُلّ امرأة النساء التسعة اللاتي يقمن بإدارة المقابلات أحمر شفاه لَكنَّهم لَمْ يضعنه فى النصف الثاني من المقابلات . وكانت مواقف من تمت معهم المقابلَة قد أصبحتْ واضحة فور انتهاء التجربةُ - فالنِساء اللاتي كن يضعن أحمرَ شفاه وعملن على إظهار الشفاه لديهن لتصبح أكبرِ ، تم وصفهن بأنهن أكثر اهتماما بأنفسهن ولافتات لانتباه الرجالِ، بينما النِساء اللاتي كانت لا يضعن أحمر شفاه تم النظر والحكم عليهن بأنهن مهتمات بعملهن فقط وأنهن أكثر جدّية.

تمت رؤية النِساء بدون أحمرِ شفاه على أنهن أكثر جديّة فى وظائفهن حتى أكثر مِنْ الرجالِ ، لكنهن يفتقرن إلى مهاراتِ التعامل الشخصيةِ. وتقريباً فكُلّ واحدة من النساء التسع اللاتي قمن بإدارة المقابلات قد لاحظن سواء كانت المشاركات يضعن أحمرَ شفاه من عدمه، بينما لاحظ ذلك نِصْف الرجالِ من الحضور فقط. هذا يَعْني بأنّ على المرأة أَنْ تضع أحمر الشفاه بشكل واضح وكبير، لكنها يجب أن تضع القليل منه فقط وبشكل بسيط فى اجتماعاتِ العملِ.

وإذا كانت المرأة تَعْملُ في الأعمال التجارية التي تُروّجُ للصـورةِ النسـائيةِ، مثل الملابس ومسـتحضرـاتِ التجميل وتصفيف شعر، فأحمر الشفاه اللامع يرى على أنه إيجابي؛ لأن يسوق للجاذبيةَ النسائيةَ.

حقيبة الإشارات

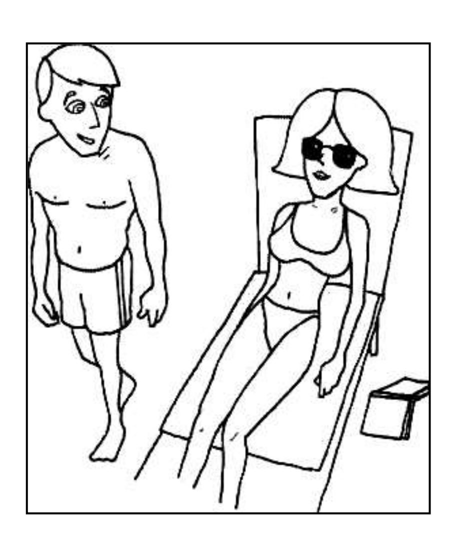
إنّ حجمَ حقيبة ما يرتبط بمنزلةِ مالكِها. فأولئك الذين يَحْملونَ الحقائبَ المُنْتَفخةَ الكبيرةَ يُعْتَقَد بأنَّهم يقومون بكُلّ العمل ومن المحتمل أنهم يأخذون العمل للبيت . وتدل الحقائبَ البسـيطةَ على أنّ المالكَ مُهتمّ فقط بالحدّ الأدنى ولَه منزلةُ أكبر لذا. فهو يَحْملُ الحقيبة إلى جانبِ واحد دائماً، ويفضل اليد اليسرى للقيام بحملها، مما يَسْمحُ له بالقيام بالمصـافحة بيسرـ بيدّه اليمنى بدون ارتباك. وإذا كنت امرأة، فلا تحملي أبداً أي حقيبة أوراق وحقيبة يدوية في نفس الوقت - لأنه سيتم النظر إليك على أنك أقل جدية فى العمل وغير منظمة. ولا تقومي أبدا باستعمال حقيبتك كحاجز بينك وبين شخص آخر.

ملخص

بغض النظر عن نوعِ الشيـء الذى اخترنا التعامل معه، سـواء كان ملابس أَو التدخين، فهناك إشـارات وطقوس خاصّـة نقوم بها بدون وعي. وكلما اسـتعملنا هذه الأشـياء بشـكل كبير ومتكرر، كلما خرجت منا إشـارات تعبر عن نوايانا أَو عواطفِنا. وإن تعلم القراءة هذه الإشاراتِ يعطيك قوة ملاحظة وفهم أكبر لترجمة نماذج لغة الجسد تلك.

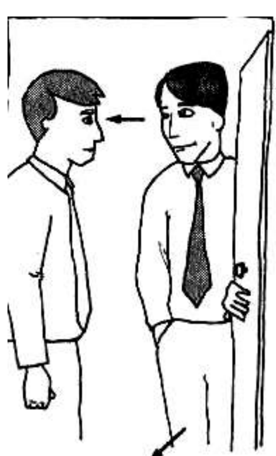


الفصل الرابع عشر
كيف يشير الجسم إلى ما يدور في خلدنا؟



غالبا مايسير الجسم فى اتجاه بينما عقولنا تتجه لمكان آخر

هَلْ سَبَقَ أَنْ كُنْتَ تَتكلّمُ مَع شخص ما وكَانَ لديك شعور بأنه يُفضّلُ أَنْ يكون في مكان آخر على أن يبقى مَعك، بالرغم من أنَّه يَبْدو مستمتعا بصحبتكَ؟ إنَّ هذا المشهد يَكْشفُ عن وجود احتمالان: أولاً، رئيس الشخصَ ملتفتا نحوك وتعبيراته الوجهيةِ مثل الابتسامة والإيماء واضحة لك؛ أن يكون ، جسم وأقدام الشخصَ يُشيرانِ بعيداً عنك، إمّا نحو شخص آخرِ أَو نحو باب الخروجِ. وهذا الاتجاه الذي يُشيرُ إليه الشخص بجسمَه أَو أقدامَه يعد بمثابة إشارة للمكان الذى يفضل الذهاب إليه.



الرجل على اليمين يشير إلى أنه يريد المغادرة

يظهر الرســم التوضــيحي أعلاهُ رجلان يَتكلّمانِ في أحد المداخل. إنّ الرجلَ على اليســارِ يُحاولُ الإبقاء على انتباه الرجلِ الآخرِ، الذى بدوره يُريدُ الاسـتمرار في الاتجاه الذى يُشـيرُ إليه جسـمِه ، بالرغم من أن رأسـهِ يشـير إلى وجود الرجلِ الآخرِ. لذا ،وفقط عندما يقوم الرجل على اليمين بإدارة ولف جســمَه نحو الآخر ليقف مواجها له تماما، حينها يمكن أن نقول أن محادثة مثيرة بشكل متبادل بين الاثنين يُمْكِنُ أَنْ تَحْدثَ.

في أيّ مقابله وجهاً لِوجه، وعندما يقرّرَ أحد الأشــخاص إنْهاء المحادثةِ أَو يُريدُ المغادرة، فســيعمل حينها على الاسـتدارة بجسـمَه أَو أقدامَه ليشـير نحو باب الخروجِ الأقربِ له. فإذا كَانتْ هذه المحادثة بشـأن موضـوع يخصـك أنت، فإن ذلك يعد إ شارة بأنك يَجِبُ أَنْ تقوم بـ شيءُ ما لدَفْع الـ شخص للمـ شاركة والاهتمام وإلاَّ قم بإنهاء المحادثة من طرفك، على الأقل فهذا يَسْمحُ لك لإبْقائك في وضع السيطرةِ.

***

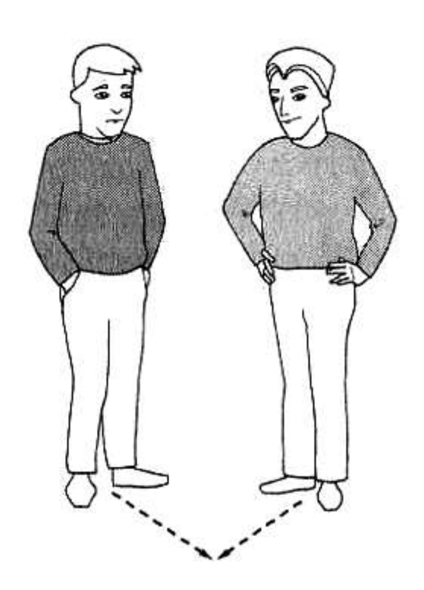
ماذا تقول زوايا الجسم

١. الوضعيات المفتوحة

ذكرنا في وقت سـابق بأنّ المسـافةَ بين الناسِ وبعضـهم البعض لها علاقة وثيقة بمدى اهتمامهم ببعضـهم أَو مدى الألفةِ بينهم. والزاوية التي يُوجّهُ الناسَ إليها أجسامِهم تَعطي فكرة ضمنية أيضاً عن مواقفِهم وعِلاقاتِهم.

إذا أرادت معظم الحيواناتِ القتال مع حيوانِ آخرِ، فهى ســتقترب من الحيوان الآخر ورأســها للأعلى. وإذا قبل الحيوانَ الآخرَ التحدي، فـ سَيُبادلُ تلك الو ضعية بو ضعية مماثله ويقف ورأ سه للأعلى أيـ ضا. ونفس الأمر يَنطبقُ على البشرِــ ومن ناحية أخرى لو أن حيوا نا أراد تفحص الحيوانِ الآخرِ على مقر بة لكنه كان لا يَنْوى مُهَاجَمَته منه فسَيَقتربُ مِنه بشكل جانبِى ، وهو ماتقوم به الأصدقاء من الكلاب . ونفس الوضع ينسحب على البشرِ. فأي شخص يقوم بالتحدث مع آخر وهو يتخذ موقفا قويا من الشـخص الذى يسـتمع له، ويقف قبالته مباشرة يتم الحكم عليه على انه عدوانيا. أما المتحدث الذي يوصل نفس الرسالةِ لكن يُشيرُ بجسمَه بعيداً عن المستمعِ يُرى على أنه واثق من نفسه ويعرف ما يريد لكنه لن يوصف كعدوانيِ.

لتفادي أن يتم رؤيتك كشـخص عدواني، قف بجسـمك بزاوية ٤٥ درجة نحو الآخر ، وكذلك يجب أن يحذو الآخر حذوك لو كنتما من الأصدقاء ليكون كلاكما زاوية مجموعها ٩٠ درجة .

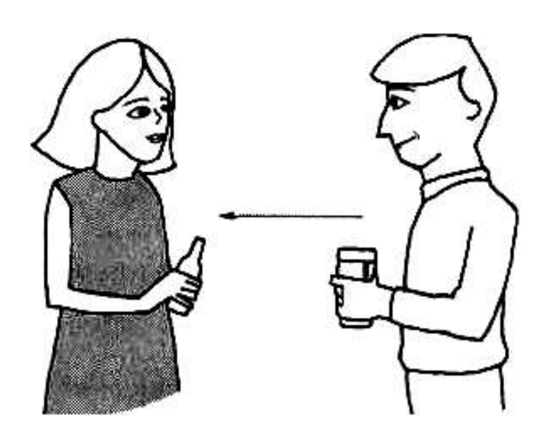


كلاهما يقف بزاوية ٤٥ درجة لتجنب أن يتم اعتباره شخص عدواني

الصـورة بالأعلى تظهر رجلين يقفان مع بعضـهما بحيث يميل جسـم كل منهما نحو نقطة ثالثة خيالية لتكوين ما يشبه المثلث. وتلك الزاوية التى تشكلت تشير بأنّ هناك محادثة غير عدوانية تحدث وأن الشخصان يستعرضان أن منزلتهما أيضـا متماثلة لقيامهما بعمليه «نسـخ» للآخر . إن هذا الشـكل المثلث هو بمثابة دعوة لأى شـخص ثالث للاشـتراك بالمحادثة. ولو تم قبول شـخص رابع لينضـم للمجموعة ، يتم تكوين شـكل رباعي،وللشـخص الخامس و السـادس، فإنه إما يتم تشـكيل «دائرة» وإما تشـكيل شـكلين مثلثين في الأماكن الضـيقة مثل المصـاعد، ومحطات الحافلات وأماكن الانتظار لقطارات الأنفاق، حيث أنّه ليس المحتمل إدارة أجسـامنا بعيدا عن الغرباء بزاوية ٤٥ درجة ، لذا فنحن ندير رؤوسنا إلى تلك الزاوية بدلا من ذلك.

٢. الوضعيات المغلقة:

عندما يريد شـخصـان أن يتآلفا، تتغيّر زاوية جسـمهم من ٤٥ درجة إلى صـفر درجة، بمعنى، أنهما سـيواجهون بعضـهم البعض. وأي رجل أو مرأة يريد أن يتلاعب باهتمام الشـخص الآخر يسـتخدم هذه الوضـعية، بالإضـافة إلى إشـارات الغزل الأخرى، عندما يكون هناك تجاذب بين الطرفين. وفى هذه الحالة ، فإن أي رجل سـوف لن يشـير بجسـمه فقط نحو المرأة وحسـب،بل سـيقوم بغلق المسـافة بينهما أيضـا أثناء تحرّكه إلى داخل منطقتها «الحميمة» والخاصـة. ولو قبلت المرأة اقترابه هذا، فهى سـتقوم بإدارة جسـمها نحوه حتى تصـبح الزاوية بينهما (صـفر درجة) وتسمح له بالدخول إلى الحيز الخاص بها. وتكون المسافة بين الشخصان الذان يقفان في وضعية « مغلق» فى العادة أقل من المسافة التى يتم اتخاذها فى الوضع المفتوح (٤٥ درجة).



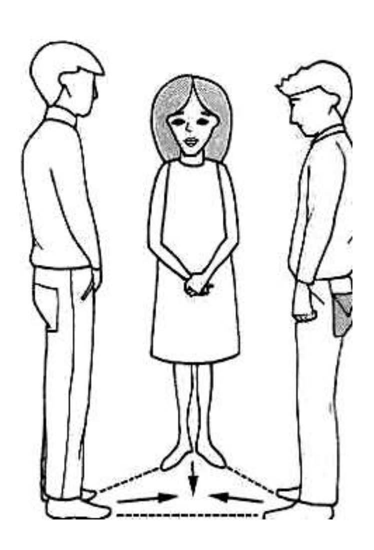
التوجه المباشر بالجسم فى - الوضعيات المغلقة-
ماهي إلا محاولة للاستحواذ على اهتمام الآخرين

بالإضـافة إلى إشـارات الغزل والغرام، فكلا الطرفين من الرجل والمرأة قد يعملان على «نسـخ» حركات بعضـهم البعض ويزيدون من التوا صل بالعيون لإظهار الاهتمام. كما أن تلك الو ضعيات المغلقة يمكن أن تستعمل أيضا بين الناس الذين يشعرون بالعداء نحو بعضهم البعض علامة على التحدي.

وتظهر الأبحاث بأنّ الرجال يخافون الهجوم عليهم من المقدمة، ويكونون حذرين من الاقتراب المواجه، بينما تخاف النساء من الهجوم عليهن من الخلف، ويكن حذرات من اقتراب الآخرين منها من المؤخّرة. لذا لا تقم بالوقوف أبدا فى مواجهةرجل قابلته للتو. لأنه سـيعتبر ذلك سـلوكا عدوانيا منك لو كنت رجلا مثله ، ولكن سـيعتبره اهتمام جنسيـ لو كنت امرأة. فإذا كنت رجلا ذكر، فمن المقبول أن تقترب من المرأة من الأمام ثم يمكنك أن تميل بجسـمك إلى ٤٥ درجة.

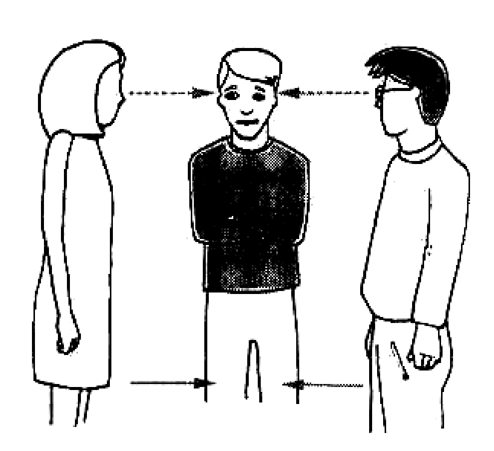
كيفية إبعاد الآخرين

ويظهر الرسـم التوضـيحي التالي (الوضـع المفتوح ٤٥ درجة) الذى أسـلفناه سـابقا من قبل الشـخصـين الأولين، وقلنا: إنه وضع يرحب بشخص ثالث للاشتراك بالمحادثة.



وضعيه المثلث المفتوح يشجع لدخول شخص ثالث

إذا كان شـخص ثالث يريد الانضـمام إلى اثنين آخرين يقفان في وضـعية مغلقة، فسـيكون مرحبا به فقط عندما يقوم الاثنان الآخران بالميل بأجسامهم لتشكيل المثلث. وإذا كان الشخص الثالث غير مقبول، فإن الآخرين سيبقون على الوضعية المغلقة ويديرون رؤوسهم فقط نحوه كإشارة أنهم تعرفوا عليه؛ وغالبا ما سيعطوه ابتسامة مزمومة بضم الشفاه على بعضها.

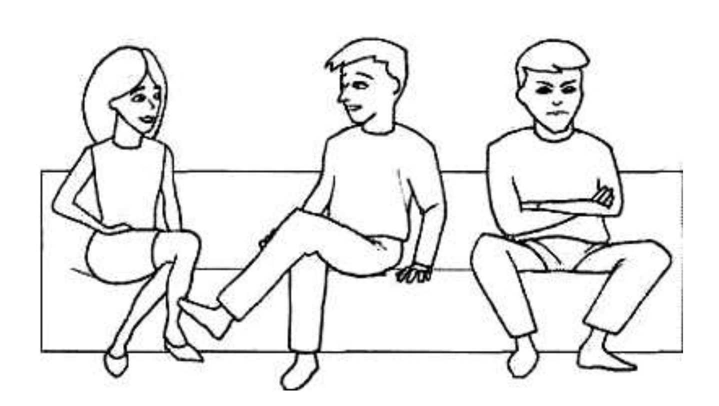


وقت الرحيل – الشخص الجديد ليس مقبولا عند الآخرين

أي محادثة بين ثلاثة أشخاص قد تبدأ في وضعية مثلث مفتوح - لكن في النهاية قد يأخذ شخصان وضعية مغلقه مع بعضهما فقط وذلك لاستثناء الشخص الثالث. وهذا التشكيل يعطي إشارة إلى الشخص الثالث بأنه يجب أن يترك المجموعة لتفادي الإحراج.

إشارات هيئة الجلوس

إن تقاطع الركبتين مشـيرة نحو الشـخص الأخر يعد إشـارة على الاهتمام أو قبول لذلك الشـخص. وإذا أصـبح الشخص الآخر مهتمّا أيضا، فهو سيعمل على تقاطع ركبتيه نحو الشخص الأول. وعندما يصبح الشخصان مرتبطين أكثر ببعضهم البعض ، فسيبدؤون بنسخ حركات وإيماءات بعضهم البعض.

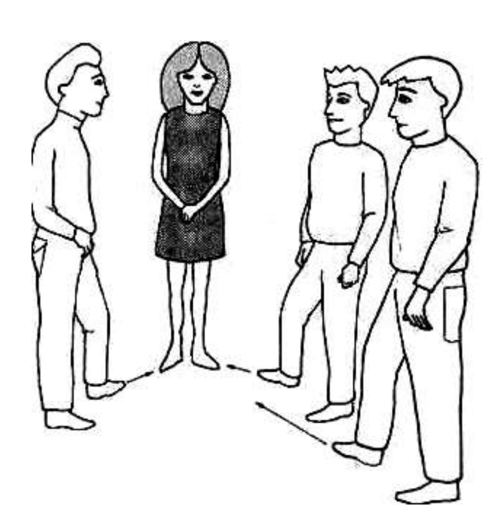


الإشارة للشخص الآخر بالجسم يستخدم
لغلق الجلسة على زوجين واستثناء الرجل الجالس على اليمين

في الصـورة أعلاه، الرجل والمرأة إلى اليسـار شـكّلا وضـعية مغلقة غلقا لاسـتثناء الآخرين، مثل الرجل على اليمين. والسـبيل الوحيد للرجل الجالس على اليمين للاشـتراك في المحادثة سـيكون بتحرّيك كرسي إلى المكان المقابل للاثنين الآخرين ومحاوله تشـكيل مثلث معهما، أو أن يتّخذ أى إجراء آخر لكسرـ تشـكيلهم المغلق. لكن، حسـب الوضـع بالصورة أعلاه، فهما يريدان من الرجل أن يقوم بالمشي بعيدا عنهم.

الإشارة بالقدم:

لا تخدم الأقدام فى العمل كالمؤشرات لتشير إلى الاتجاه الذي يدور فى ذهن الشخص الذهاب إليه وحسب، بل إنها تشير أيضا إلى الناس الذين نجدهم جذابين ويلفتون اهتمامنا. تخيّل أنك في مناسبة اجتماعية ولاحظت مجموعة من ثلاثة رجال وامرأة واحدة. وبدت لك المحادثة بينهم يسـيطر عليها الرجال، والمرأة تسـتمع فقط. ثمّ تلاحظ بأنّ القدم المتقدمة للأمام للرجال الثلاثة تشير نحو المرأة.



ويشـــير هذا النموذج اللا شـــفهي البســـيط، أن كل واحد من هؤلاء الرجال يريد أن يخبر المرأة بأنه يهتمّ بها. وبشـكل لاشـعوري، ترى المرأة الأقدام تشـير اليها، ومن المحتمل أن تبقى مع المجموعة طالما حصـلت على مثل هذا الاهتمام منهم. وهي تقف وكلتا قدميها مضمومتان سوية (محايدة) ويمكن أن تشير بإحدى قدميها في النهاية نحو الرجل الذى تجده نفسها مهتمة به أكثر.

ملخص:

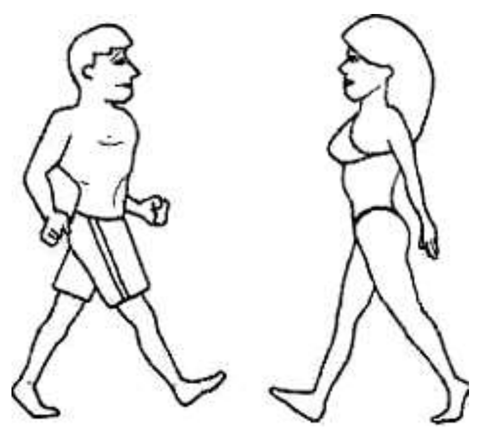
قليل من الناس فقط هم من يفكرون مليا فى الدور الذى تلعبه الإشارة بالجسم والأقدام فى التأثير على مواقف وردود أفعال الآخرين. وإذا كنت تريد أن تجعل الآخرين يشـعرون بالراحة، اسـتعمل الوقوف معهم بوضـعية « ٤٥ درجة المفتوحة »، وعندما تحتاج لممارسة الضغط على أحدهم، استعمل وضعية الجسم فى مواجهه الشخص بشكل مباشر. وتسمح وضعية الوقوف بزاوية ٤٥ درجة للشخص الآخر بالتفكير والتصرّف بحرية وشكل مستقل، بدون أن يشعر بأن عليه ضغوط. ولا تقترب أبدا من الرجال مباشرة من الأمام ، ولا من النساء من الخلف.

هذه المهارات الإشـارية بالجســم تحتاج لقليل من المران والتدريب قبل أن تصـبح طبيعية بالنسـبة لك فى وقت قصـير. وفي لقاءاتك اليومية مع الآخرين، فإن الإشـارة بالقدم ، والإشـارة بالجســم ومجموعه الحركات الإيجابية مثل الأذرع المفتوحة، وراحات اليد الظاهرة والمرئية، والميل للأمام، وإمالة الرأس والابتســـام، كلها يمكن أن تجعل الأمر سهلا على الآخرين و أن يستمتعوا بصحبتك، والأهم من ذلك كله، أن تأثر عليهم بوجهة نظرك.

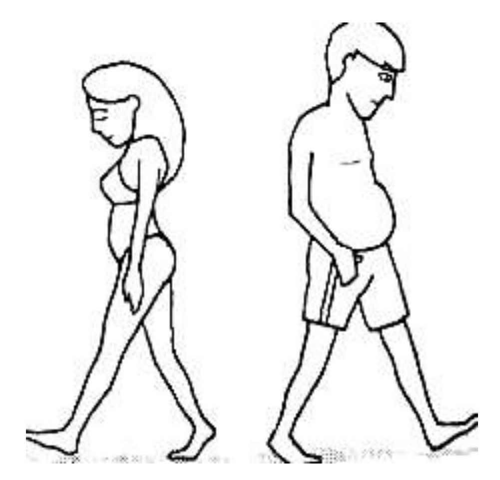
الفصل الخامس عشر
استعراض التودد وإشارات الانجذاب للآخرين




الشكل ١- رجل وامرأة يقتربان من بعضهما على الشاطئ



شكل - ٢ عندما يشاهدان بعضهما



شكل ٣- عندما يتجاوزان بعضهما

الدّكتور ألبرت شيفلين Albert Scheflen، وهو مؤلف لغة الجسد والنظام الاجتماعي، وجد أن الشخص الذى يكون بصحبة شخص من الجنس الآخر، من شأنه أن يحدث بعض التغييرات الفسيولوجية فى الجسم . ووجد أن العضلات تزيد من توترها بشكل واضح استعدادا للمواجهة الجنسية المرتقبة ، وتأخذ الهالات التى تكون حول الوجه والعيون بالتناقص، ويتم شد الجسم، وإبراز الصدر ، ويتم سحب المعدة آليا للداخل، وتختفى الانتفاخات، ويأخذ الجسم هيئة منتصبة ويظهر الشخص بمظهر أكثر شبابا.

ولقد لاحظ بأنّ كلا الرجال والنساء مشوا تستعرض أنهم أكثر نشاطا و صحة وحيوية ، ولتوصيل أنهم ملائمين كشركاء. وأي رجل سيقف بشكل يجعله يبدو أطول، ويبرز فكّه ويوسّع صدره لجعل نفسه يبدو مسيطرا. وأي امرأة تكون مهتمّة بهذا الرجل ستردّ بمحاولة استعراض صدرها، وتميل رأسها، وتلمسّ شعرها، وتكشف عن معصميها وبذلك تجعل نفسها تبدو مطيعة ومستسلمة.

ويعد الشاطىء المكان المثالي لملاحظة هذه التغييرات ، عندما يقترب رجل وامرأة من بعضهما البعض من على مسافة. وتبدأ التغييرات فى الحدوث عندما يكونون قريبين بما فيه الكفاية حين تلتقي نظراتهم ،وستستمرّ تلك التغيرات إلى أن يتجاوزوا بعضهم البعض، وبعد ذلك ، سيعودون إلى وضعهم الأصلي مرة أخرى.

وتعتبر لغة الجسد جزءا أساسيا من المغازلة لأنه يكشف عن مدى جاذبيتنا أو تحمسنا أو جاهزيتنا ومدى كوننا متاحين للآخرين. وبينما تدرس إشارات مطارحة الغرام تلك ، إلا أن هناك إشارات تصدر منا بشكل لا شعوري، مثل تلك التى ذكرناها. لكنه ما زال غير واضحا لنا كيفية تعلمنا لهذه الإشارات لكن الأبحاث الآن تظهر بأنّ الكثير منها يكون غريزي فى الإنسان.

ظهور الذكر الملون

في أغلب الثدييات، الذكر هو الذي «يتأنّق» لإثارة إعجاب الإناث الملوّنات. ومع ذلك فالبشر يقومون بنفس الأمر ولكن بطريقة أخرى. وطوال عده قرون، عملت النساء أغلب الوقت فى الإعلان عن أنفسهن جنسيا بتزيين أنفسهن بالملابس والمجوهرات الملوّنة ووضع الأصباغ على وجوههن.

الاستثناء فى هذه القاعدة كان يتم فى أثناء القرن السادس والسابع عشر في أوروبا عندما كان الرجال يزيّنون أنفسهم بالباروكات الجميلة والملابس الملونة للخروج مع النساء. تذكّر أيضا أنه، من الناحية التاريخية، بينما كانت النساء تلبسن أفضل الملابس لجذب الرجال، كان الرجال أيضا يلبسون ملابس معينة لإظهار منزلتهم أو لتخويف الأعداء . اليوم نرى إعادة ظهور للذكور المهوسين بأنفسهم الذين يقومون بتزيين أنفسهم مثل الطاووس. ونرى لاعبو كرة القدم يستخدمون تجميل الوجه ويضعون طلاء الأظافر، وكذلك المصارعون الذين يلوّنون شعرهم.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية رأينا ظهور جنس من الذكور — ذكر متغاير الجنس الذي ينسخ أنماط سلوك النساء ويقلدهن — يقوم بطلاء بأظافره والعناية بقدميه وأظافرها ويلون شعره، ويلبس ملابس مقاربة لملابس النساء، ويذهب إلى الجاكوزى، يأكل غذاء نباتي عضوي يحتوى على ماده (البوتوكس botox) والقيام بعمليه شد للوجه ويهتم « بجانبه الأنثوي ». ويسمى هذا النوع من الرجال الجنس الذكري « مترو metro»، وهو جنس يبدو غريبا بالنسبة للعديد من الرجال المستقيمين، ومن خلال ملاحظتنا فإن هذا الجنس « مترو » يتم تصنيفه ضمن ثلاثة أصناف: الرجال اللواطيون؛ الرجال المتخنثون؛ والرجال الذين يفترضون أنّ اتباعهم للسلوك النسائي التقليدي يمثل وسيلة عظيمة لمقابلة الكثير من النساء.

قصة « جراهام»

جراهام هو الرجل الذي طوّر مهارة يود أكثر الرجال القتال من أجل الحصول عليها.

فهو يحضر أى مناسبة اجتماعية وبطريقة ما وبسرعة « يحدد » النساء المتاحات له، ثم يختار واحدة منهن، وفي وقت قياسي ، ستراه يتوجّه إلى باب الخروج معها، يرافقها إلى سيارته ويرجع إلى شقّته. ثم يعود إلى تلك المناسبة أو الحفلة ويعيد تكرار هذه العملية، وأحيانا كان يكررها عدّة مرات في نفس الأمسية. وبدا كما لو كان لديه جهاز رادار داخلي لإيجاد النساء اللاتي يكن متاحات لأغراضه في الوقت المناسب واصطحابهن للذهاب معه. ولم يعرف أحد أبدا كيف كان يقوم بذلك.

كشفت العديد من الأبحاث التي قام بها علماء متخصصون فى دراسة الحيوانات وعلماء آخرون متخصصون فى دراسة سلوكياتها، أن سلوك المغازلة والتودد بين حيوانين ذكر وأنثى يشير إلى أنّ الحيوانات سواء من الذكور أو الإناث تستعمل سلسلة معقّدة من إشارات وحركات المغازلة ، بعضها يكون واضحًا والآخر لا يكون ملحوظا، وبأنّ أغلب هذه الحركات تتم لا شعوريا. ففي عالم الحيوانات، فإن سلوكيات الغزل في كلّ نوع منها يتبع أنماطا معيّنة وثابتة حسب نوعية تلك الحيوانات. على سبيل المثال، ففي أنواع عديدة من الطيور، يحوم الذكر حول الأنثى ويقوم باستعراض صوتي، وينفش ريشه ويؤدّي العديد من حركات الجسم المعقّدة للفت انتباهها، بينما تظهر الأنثى كما لو كانت تهتم قليلا به أو لا تهتم على الإطلاق. هذه الطقوس مشابه لما يقوم به بني البشر عندما بدأ عمليات التودد بينهم أيضا.

تتضمّن المغازلة الإنسانية سلسله متعاقبة من الحركات والتعبيرات لا تختلف كثيرا عن رقصات الغزل الخاصة بالطيور والحيوانات الأخرى، وذلك حسب ما يراه المتخصصون فى دراسة سلوكيات الحياة البريّة.

إنّ الحدّ الأدنى يتمثل فى أنه عندما يريد شخص جذب انتباه الجنس الآخر إليه، فهو يقوم بذلك بالتأكيد على الاختلافات الجنسية بينهما. والعكس صحيح، فلو كان الشخص لا يريد تشجيع الشخص الآخر على القيام بالتودد إليه، فهو يقلل من إظهار تلك الفروقات الجنسية بينهما.

«إن التركيز على إظهار الفروقات فى الجنس هو ما يجعل الشخص يبدو (جذابا)».

وقد كان أسلوب جراهام أولا أن يسكتشف النساء التي تشير لغة جسدهن إلى أنهن قد يكن متاحات له،وبعد ذلك يرد من خلال حركات الغزل الخاصة به. وإذا كانت المرأة مهتمة به فهي سترد عليه من خلال الإشارات النسائية الملائمة، وتعطيه الضوء الأخضر بشكل ضمني للمضي قدما إلى المرحلة التالية.

إنّ النجاح الذى تلاقيه النساء في هذه النوعية من اللقاءات الحميمة مرتبط بشكل مباشر بقدرتهن على إر سال إشارات الغرام إلى الرجال ومن ثم ترجمة الإشارات التي ير سلها الرجل إليها للرد عليها . أما بالنسبة للرجل، فنجاحه في لعبة الغزل هذه يعتمد بشكل رئيسي على قدرته لقراءة الإشارات التى ترسلها إليه المرأة، من أجل أن يكون قادرًا على بدء حركاته الخاصة التالية.

ومعظم النســاء يكن على دراية بإشــارات الغزل، لكن الرجال أقلّ بكثير فى إدراكها، وفي أغلب الأحيان يكونون فاقدى البصر تماما حول ذلك الأمر، لهذا السبب فالعديد من الرجال لديهم صعوبة فى العثور على نساء مناسبات لهم. والصعوبة التى تواجه النساء في إيجاد شريك لها لا تكمن فى جزئية إمكانها قراءة الإشارات، بل إن الأمر بالنسبة لها يتعلق بالرجل الذى سيطابق معاييرها.

ولقدعرف جراهام بطريقة ما الذى يبحث عنه بالضبط ،و لقد وصفته النساء بأنه جذاب، ذكورى، مرح، وقالت واحدة عنه (إنه يجعلني أ شعر كأنثى). ولقد جاء ردّ فعلهن هذا لأنهن ذكرن أنه كان يثبت نظراته واهتمامه عليهن ، ومن خلال إشارات الغزل التى كان يستخدمها أيضا.

و من ناحية أخرى، قام الرجال الآخرون بوصفه على أنه «متغطرس» «منافق» «عدواني» و« ليس مضحكًا للغاية» وذلك كان ردهم على كون جراهام يمثل «منافسا» لهم . ولذلك، كان لدي جراهام بضعة أ صدقاء فقط من الذكور للأسباب الموضحة، فلا يوجد رجل يحبّ مصادقة منافس محتمل يجذب انتباه امرأته. هذا الفصل سيكرّس لتوضيح الإشارات النسائية التى استطاع جراهام أن يراها فى النساء ، وكذلك سنتطرق إلى لغة الجسد الخاصة التي كان يستخدمها مع تلك النساء مقابل الإشارات التى تلقاها منهن.

لماذا تكون النساء دائما صاحبات الرأى الأخير:

اســأل أيّ رجل الذى يكون من الطراز الذي يتحرّك أولا للقيام بالمغازلة وســيقول لك بأنّ الرجال هم دائما من يبدؤون بذلك. لكن كلّ الدرا سات التى أجريت على التودد، أ شارت إلى أن النساء هن من يكن البادئات بنسبة ٩٠ % من الوقت. وتقوم المرأة بذلك عن طريق إرسال سلسلة من النظرات الغير ملحوظة، وإشارات بجسدها ووجهها إلى الرجل المســتهدف، وهى بذلك تفترض بأنّه ذكي بما فيه الكفاية لالتقاط تلك الإشــارات، والاســتجابة لها . وهناك رجال يقتربون من النساء في نادي مثلا بدون أن يرسل إليهم الضوء الأخضر من المرأة أولا، حتى لو كان هؤلاء

الرجال ناجحين فى إيجاد رفيقات لهم من النساء بشكل منتظم، إلا أن نسبة نجاحهم منخفضة فى هذه الحالة لأنهم لم تتم دعوتهم مسبقا - وهم ببساطة يجازفون بذلك لأنهم يلعبون لعبه الأعداد وهو ما يعني اقترابه من أكبر عدد من النساء حتى يجد رفيقة له.

«فى المغازلة، تعزف النساء على كل الألحان معظم الوقت، والرجال يقومون بالرقص».

في هذه الحالات، إذا أدرك الرجل بأنّ اقترابه من هذه المرأة سيكون فاشلا ، فهو من المحتمل أن يدّعي أنه جاء للكلام معها حول أشياء أخرى غير ذات صلة بالتودد إليها ، وهو سيستعمل جملا سخيفة مثل، « إنك تعملين في المصرف الوطني أليس كذلك؟ » أو هل أنت أخت جون سميث؟ « ولكي يكون الرجل ناجحا في التودد عن طريق « لعبة الأعداد » ، وهى الطريقة التى أسلفنا أنها تتم عن طريق اقتراب الرجل من «عدد كبير» من النساء ليروج لنفسه، مالم يكن بالطبع يشبه الممثل (براد بت Brad Pitt).

وأيّ رجل سيعبر للطرف الآخر من الغرفة للدردشة مع امرأة ، فإن ذلك يتم عادة بناء على طلبها بعد التقاطه لإشارات لغة جسدها . هو فقط يبدو كما لو أنّه من قام فعلا بالخطوة الأولى بالمشي عبر الغرفة. فالنساء هن من يبدأن لقاءات المغازلة بنسبة ٩٠ % لكنّهن يقمن بذلك بشكل دقيق جدا لدرجة أن معظم الرجال يعتقدون بأنّهم هم من يسيطرون على الموقف.

الاختلافات بين الرجال والنساء:

يجد الرجال صعوبة في ترجمة معظم النماذج للإشارات الدقيقة والغير ملحوظة في لغة جسد النساء وتظهر الأبحاث فى هذا المجال أن الرجال يخطئون غالبا فى ترجمة الإشارات الودية والابتسامات الودودة من قبل النساء التي تدل على اهتمامهن الجنسي. هذا لأن الرجال يرون العالم بطريقه جنسية أكثر من النساء؛ فالرجال لديهم من ١٠ إلى ٢٠ مرة من هرمون التيستوستيرون أكثر من النساء، مما يجعلهم يرون العالم من الناحية الجنسية.

«لبعض الرجال، عندما تقول المرأة (لا) فهى تعني ربما، وعندما تقول (ربما) فهي تعني (نعم) ، ولكنها لو قالت (نعم) فهى ليست سيدة على الإطلاق».

عندما تقابل المرأة شريكا محتملا لها، فهى ترسل إشارات دقيقه غير ملحوظة، لكنها إشارات مخادعة في أغلب الأحيان، وهى إشارات مراوده لرؤية ما إذا كان الرجل يستحق المتابعة معه. النساء يملن إلى قصف الرجال بطقوسهن فى المراودة في الدقائق الأولى من اجتماعهن. وغالبا فإن الرجال يسيئون فهم هذه الإشارات ويقومون بتصرف أخرق ، وذلك بإرسال إشارات عصبيه غامضة في المراحل المبكّرة من اللقاء بالمرأة، وتتلاعب النساء بالرجال عن طريق إظهار أيديهن. وهذا هو أحد الأسباب فى أن العديد من النساء لديهن مشكلة فى اجتذاب الرجال — فالرجال يصبحون مرتبكين مما لن يدفعهم بالاقتراب مباشرة نحو المرأة.

عملية الافتنان:

كما هو الحال مع الحيوانات ، فمن المتوقع أن تتبع عمليه المغازلة فى الإنســـان خمس مراحل متوالية و التي نمرّ بها جميعا عندما نقابل شخصا جذّابا.

المرحلة الأولى : التواصـــل بالعيون: حيث تنظر المرأة عبر الغرفة وتســـتكشـــف الرجل الذى تهواه. وتنتظر حتى يلاحظها ثمّ تبادله النظرات لمدة خمس ثواني تقريبا وبعد ذلك تســتدير. والآن ســيقوم الرجل بالاســتمرار بمراقبتها لرؤية ما إذا كانت ستقوم بالنظر إليه ثانية. وأي امرأة ستحتاج للقيام بهذه النظرة، ثلاث مرات في المتوسط، قبل أن يدرك الرجل الذي يحدث. عملية النظر هذه يمكن أن تكرّر عدّة مرات قبل أن تبدأ عملية المغازلة.

المرحلة الثانية: الابتسام: تقوم المرأة بإيصال ابتسامة عابرة واحدة أو أكثر. هذا ومن خلال نصف ابتسامة سريعة تعطيها للرجل ، يكون ذلك بمثابة ضوء أخضرا له ليقوم بالاقتراب منها. لسوء الحظ، فالعديد من الرجال لا يتجاوبون مع هذه الإشارات، مما يترك المرأة تشعر بأنّه لم يهتمّ بها.

المرحلة الثالثة : التأنق: تنتصب المرأة بشكل مستقيم لإظهار مفاتن صدرها وتثني سيقانها أو معصمها ليظهر أحسن مافيهما، أو إذا كانت واقفة ، فهي تميّل فخذيها وتميّل رأسها باتجاه أحد الكتفين ، وتستعرض رقبتها العارية. وتلعب بشــعرها لمدة أقصــاها ســتّ ثواني — كأنها تهيئ نفســها له. و قد تلعق شــفاهها، أو تعدّل من ملابســها ومجوهراتها. ويقوم الرجل بالاستجابة لإشاراتها تلك بحركات مثل الوقوف بشكل مستقيم، شفط معدته للداخل، ويفرد صدره، يعدّل هندامه، يلمسّ شعره ويدسّ أصبع إبهامه فى حزامه. وكلاهما سيشير بقدمه أو كامل جسمه نحو الطرف الآخر .

المرحلة الرابعة : التحدث: يقترب الرجل ويحاول اختلاق حديث صغير، مستخدما عبارات أو أكلاشيهات مثل، « ها رأيتك في مكان ما من قبل ؟ » كما يســـتخدم العديد من العبارات التقليدية الأخرى التي تعمل تماما على كسر الجليد بينهم.

المرحلة الخامســة. اللمس: تبحث المرأة عن فرصــة لتبادر بلمســه خفيفة على ذراع الرجل، إمّا أن تجعلها لمســة « بالصدفة» أو غير ذلك. ويمثل قيام المرأة بلمس يد الرجل وليس ذراعه مستوى أعلى من الألفة بينهما. ثم يتم العمل على تكرار تلك اللمســات الرقيقة للتأكد من أن الرجل ســعيدا بهذا المســتوى من الألفة مع المرأة ، وكذلك ليتســنى للمرأة اعلامه بأن اللمســة الأولى ليســت محض صــدفة. ثم يمكن للمرأة أن تمشــط كتف جاكيت الرجل قليلا أو لمسّ كتفيه لإعطاء الانطباع بأنها تهتمّ بصــحته ومظهره. كما أن المصـــافحة بالأيدي فى بداية اللقاء تعد طريقة سريعة للانتقال إلى مرحلة اللمس مباشرة.

هذه الخمسة : مراحل الأولى من المغازلة أو التودد قد تبدو عرضية وبسيطة لكنّها هامة للغاية من أجل البدء فى أيّ علاقة جديدة ،وهى المراحل التى يجدها أكثر الناس، خصوصا الرجال، صعبة. الفصل التالي سيتعرض للإشارات التي على الأغلب ترسل من قبل الرجال والنساء - كما سنتطرق لموضوع جراهام - أثناء هذه المراحل.

ثلاثه عشر من أكثر الإشارات وإيماءات التودد شيوعا:

تستعمل النساء أغلب الحركات الأساسية للتأنق تماما مثل الرجال، بما فى ذلك لمس الشعر، ترتيب الهندام ، وضع إحدى أو كلتا اليدين على الفخذ، كما أن المرأة تشـير بجسـمها وقدمها باتجاه الرجل، وتمدّ فترة النظرة الحميمة والاتصال العيني المتزايد. بعض النسـاء سيقمن حتى بحركة وضع أصابع الإبهام أيضا في الحزام، بالرغم من أنّه حركة يقوم بها الذكور،إلا إنها تستعملها بشكل أكثر رقه: فهى عادة تستخدم إبهامًا واحدًا فقط يكون مدسوسا فى الحزام أو يبرز من حقيبة يدوية أو أحد الجيوب بملابسها.

«هناك شيء ما في طريقه مشـيتها يتملك فؤادي كما لم تفعل أي حبيبه أخرى، و هناك شيء ما فى الطريقة التى تتودد بها إلي.»

جورج هاريسون

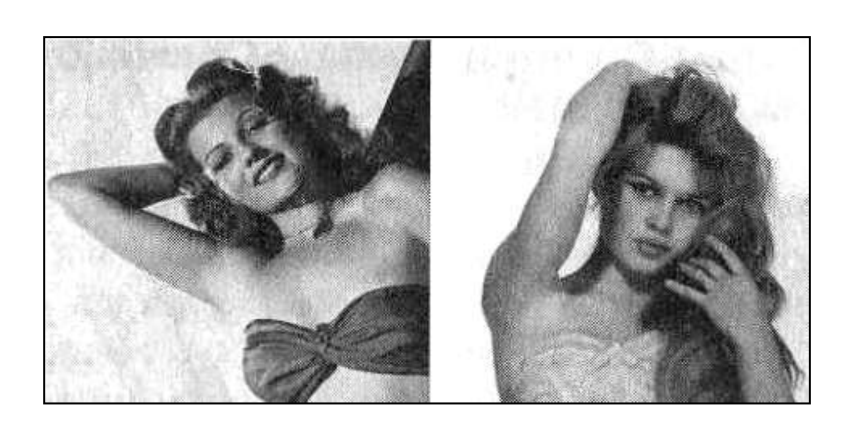
George Harrison

وتصبح النساء نشيطات جنسيا أكثر في منتصف دورتهم الحيضية (الدورة الشهرية)، وهى الفترة التى غالبا ما يحدث فيها الحمل. و أثناء هذا التوقيت تميل النسـاء للبس الملابس الأقصر ـ وكعوب الحذاء العالية ، كما تميل المرأة للمشيـ والكلام، والرقص والتصرّف بشكل مثير جنسيا أكثر ،وكذلك تقوم باستعمال الإشـارات التى نحن بصدد مناقشتها الآن.

وفيما يلي قائمة ب ١٣ حركة من الأكثر شيوعا والمستخدمة من قبل النسـاء في كل مكان لإظهار توددها للرجل ، وأنها يمكن أن تكون متاحة له.

١. تحريك الرأس للخلف لجعل الشعر يرفرف

عاده ما تكون هذه هى الحركة الأولى التي تقوم بها المرأة عندما تكون حول الرجل الذى تهواه. فيتم تحريك الرأس حركة سريعة للخلف لرمي الشـعر على الأكتاف أو بعيدا عن الوجه. كما أن النسـاء ذوات الشـعر القصـير سيستعملون هذه الحركة أيضا . وهى طريقه تستخدمها المرأة لتظهر للرجل إنها تهتم بمظهرها أمامه. كما أنها قد تقوم بجمع شعرها بيديها لوضعه بالخلف مما يسمح لها بإظهار إبطها، الذي يسمح بدوره بخروج عطر جنسي من جسم المرأة والمعروف باسم (فيرومون pheromone) حيث تنساب هذه الرائحة الجنسية إلى أنف الهدف متمثلا فى الرجل.



تأنق الشعر والسماح لهرمون الفيرومون بالانسياب
من تحت الإبط له عمل السحر على الرجل

٢. ترطيب الشفاه وبروزها، الفمّ مفتوح قليلا

في سن البلوغ ، يعدّل تركيب عظام الوجه للصبي بشكل مثير حيث أن هرمون« التيستو ستيرون» يعطيه خطّا بارزًا وقويًا لمنطقة الفك، وأنف أكبر وجبهة أكثر وضــوحا - وكلّ ماهو ضروري لحماية الوجه أثناء المواجهات مع الحيوانات أو الأعداء. أما بالنسبة للبنات، فيبقى تركيب البنات العظمي بدون تغيير ويشبهن الطفل بشكل كبير من خلال تواجد المزيد من الدهون التحت جلدية ، وهو الســبب فى جعل وجه البنت المراهقة يبدو أســمك ومليئا، خصوصا الشفاه. لذلك فإن الشفاه السميكة والكبيرة تمثل إشارة على « الأنوثة» مقارنة بحجم الشفاه عند الذكور. وبعض النســاء يقمن بحقن (الكولاجين collagen) فى شــفاههن مبالغة فى إظهار هذا الاختلاف الجنسي ــ وبذلك يجعلن أنفسهن مرغوبات أكثر من الرجال .



صفارات الإنذار الجنسية تعرف غريزيا كيفية
استخدام واستعراض الفم والشفاه للفت الانتباه

ويزيد العبوس من إظهار الشفاه كبيرة ببساطة. وهناك تناسب طردي بين حجم الشفة الخارجية لأعضاء المرأة التناسلية بشكل يتناسب مع نفس السمك الذى تكون عليه الشفاه الوجهية.

و يصف ديزموند موريس Desmond Morris هذا بأنه (محاكاة ذاتيه) بالنسبة لتماثل حجم شفاه المرأة مع المنطقة التناسلية لها. و يمكن إظهار الشفاه بمظهر رطب إمّا باستعمال اللعاب أو مستحضرات التجميل،وهو ما يسمح للمرأة بالظهور كمن تقدم «دعوة جنسية». عندما تشعر المرأة بالشهوة الجنسية ، فهي ترفع شفاهها وصدرها، وتصبح أعضاؤها التناسلية أكبر وأشدّ احمرارا لأنها تصبح ممتلئة بالدمّ.

إنّ استعمال أحمر الشفاه هو اختراع مصري عمره أربعة آلاف سنة ، وكان الغرض منه تقليد الأعضاء التناسلية المحمّرة للأنثى المثارة جنسيا وتمثيله على الشفاه. هذا يوضّح الماذا ومن خلال التجارب التى تستعمل فيها صور النساء اللواتي يضعن أحمر شفاه بألوان مختلفة، يجد الرجال أن اللون الأحمر اللامع هو الأكثر جاذبية والأكثر حسيّة من الألوان الأخرى.

٣. لمس المرأة لنفسها

كما ذكرنا في وقت سابق، فإن عقولنا تخبر أجسامنا بالتحرك لتنفيذ رغباتنا الخفيه وهو نفس ما يحدث عندما يلمس الشخص نفسه. فالنساء لديهن مستشعرات عصبية أكثر بشكل مثير من الرجال بشأن مدى إحساسهن باللمسات . فعندما تقوم المرأة ببطئ بالتمليس على فخذها بشكل حسّي_ أو رقبتها أو حلقها ، وفى هذا التوقيت بالذات، وإذا لعب الرجل أوراقه بشكل صحيح، فهو قد يكون قادرًا على لمسّها بنفس الطريقة التى أرتها له المرأة للتو . وفي نفس الوقت، يسمح لها لمس نفسها بهذه الطريقة أن تتخيّل أن الرجل يبادر بلمسها فعلا.



معظم صور النساء فى أوضاعا حسية تتضمن الكثير من لمس النفس.

٤- ثني المعصم



يمكن للطيور أن تختلق أن لديها جناحا مصابا، والمرأة تستخدم ثني المعصم

إن المشي أو الجلوس بينما تتخذ وضعية المعصم المثني يعد إشارة على الخضوع والاستسلام ، وهى حركة تستخدم بشكل خاص من قبل النساء والرجال اللواطيين. على نحو مماثل ، فالطيور تختلق أن لها جناحا مصابا لصرف انتباه الفريسة بعيدا عن عشّها. بمعنى، أن تلك الحركة تجذب الانتباه بشكل كبير. فهى حركة جاذبة جدا للرجال لأنها تجعلهم يشعرون كما لو أنّهم المسيطرون. وبالرغم من ذلك ،وفي أثناء العمل، فإن وضعية المعصم المثني ينقص من مصداقية المرأة إلى حد كبير، ولن يستطيع الآخرون أن يأخذوا هذه المرأة مأخذ الجد، بالرغم من أن بعض الرجال سيسألونها أن تخرج معهم فى موعد غرامي.

٥. مداعبة جسم إسطواني:

مداعبة السجائر ، إصبع من أصابع اليد، ساق لكأس من النبيذ ، قرطا بالأذن أو أيّ جسم على هيئة قضيب، كلها تعد إشارة لا شعورية عما يجول فى العقل. كما أن نزع الخاتم من الإصبع وإعادته مرة ثانية يمكن أيضا أن يكون تمثيل عقلي لممارسة الجنس. وعندما تعمل امرأة هذه الأشياء ، فمن المحتمل أن يحاول الرجل بشكل رمزي أن يستحوذ عليها بملاطفة قدّاحة سجائرها، مفاتيح سيارتها أو أيّ شيء شخصي عندها بالقرب منه.



مداعبة ساق لكأس من النبيذ ينبيء بما سيأتى بعد ذلك.

٦. إظهار المعصم:

المرأة المهتمّة برجل ما ستعرّض جلد الجانب السفلي الناعم معصميها إلى ذلك الرجل الذى من المحتمل أن يكون رفيقا لها، وستزيد من معدل الحركة لرسغيها كلما زاد اهتمامها بهذا الرجل .ولطالما اعتبرت منطقة الرسغ عند النساء إحدى المناطق الجنسية فى جسمهن لأنها أحد مناطق جلد الأكثر حسّاسية؛ ومن غير المؤكد كون هذا المفهوم سلوكا متعلّما أو كونه أمر فطري لكنّه بالتأكيد يحدث بشكل لاشعورى. كما أن المرأة تحرص على إظهار راحتي يديها لتكون مرئية من قبل الرجل أثناء تحدثها إليه. النساء اللواتي يدخّنّ السجائر يجدن هذه الوضعية من استعراض المعصم أو راحتي اليد أمرا بسيط جدا ليقمن به أثناء قيامهن بالتدخين عن طريق تثبيت راحة اليد ببساطة بالأعلى بجانب الكتف. كما أن الذكور الشاذّين جنسيا من الذين يريدون الظهور بمظهر أنثوي يقومون بنفس الحركات من تحريك الرأس للخلف وتعريض المعصم للرائى.



إن الكشف عن الجزء الناعم تحت المعصمين يعتبر من إشارات الجذب القوية عند المرأة

وتضع النساء عطرا على الجانب السفلي من الرسغ اعتقادا منهن بأنّه أمر له علاقة بنبض الرسغ ا. لكن الغرض الحقيقي منه هو تحريك الرسغ نحو الرفيق المحتمل لها. وبذلك يتسبب العطر فى جذب الانتباه ببساطة للمرأة ويسمح للرجل برؤية الجزء تحت معصميها.

٧. اللمحة من فوق الكتف المرفوع

يعد الكتف المرفوع محاكاة ذاتيه لشكل الصدور النسائية المستديرة. وتعمل المرأة على إسدال جفونها بشكل جزئي، ثم تقابل نظرة الرجل لفترة طويلة وكافية حتى يلاحظها، ثمّ تنظر بعيدا بسرعة. وينتج عن هذا الفعل من المرأة شعورها بأن الرجل سوف يبادلها النظرات.



رفع الكتف يظهر الأنوثة المتمثلة فى استدارته وانحناءاته

٨. استدارة الفخذ:

لأسباب خاصة بالحمل ،يكون للنساء أفخاذ أعرض من الرجال ، كما تكون الفجوة بين منفرج سيقانهن أوسع . هذا يعني بأنّه وعندما تمشّي المرأة ، تبرز منطقتها الحوضية بشكل كبير. ولا يستطيع الرجال المشي بنفس الشكل، لذا فهذه المشية تصبح علامة اختلاف قويّة بين الجنسين. وهذا يوضّح أيضا لماذا تكون النساء عدّاءات جيدات لأن أفخاذهم الأعرض تجعل سيقانهم تميل للخارج عندما يركضن. إن التفاف الفخذ يعد من حركات الغزل النسائية الدقيقة التي استعملت لقرون في إعلانات لبيع السلع والخدمات. فالنساء اللواتي يرين هذه الإعلانات يكون لديهن الرغبة لكي يكنّ مثل تلك المرأة فى النموذج المصوّر، مما يؤدّي إلى وعي متزايد بالمنتج الذى يتم الترويج له .

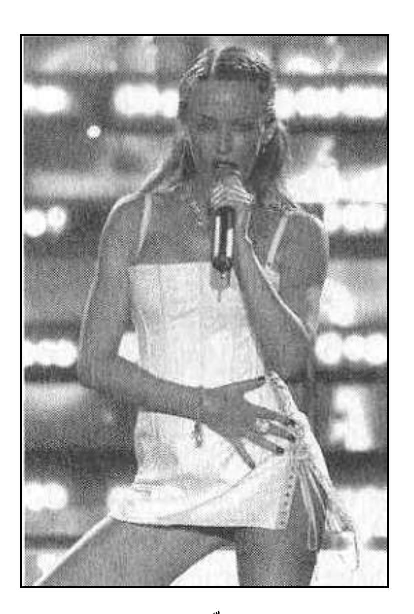


التمايل عند المشي يظهر الاختلافات بين الرجل والمرأة

٩. الميل الحوضي:

تم البرهنة طبيا على أنّ المرأة تكون فى أحسن حالاتها الصحية وأكثر قدرة على الحمل بالأطفال لأن نسبة الخصر إلى الفخذ لديها ٧٠ %، بمعنى أن خصرها يمثل ٧٠ % من حجم فخذيها. هذا يعطيها شكلا يعرف باسم (الساعة الرملية). إن هذه النسبة والتناسب فى جسم المرأة لطالما أثبتت عبر التاريخ أنها الشكل الذى يجذب انتباه الرجال بشكل كبير. ويبدأ الرجال بفقد الاهتمام عندما تتجاوز تلك النسبة ٨٠ %، ولأكثر الرجال، فإنه كلما زادت تلك النسبة أو نقصت عن المعدل كلما قل اهتمامهم. ويفقد الرجل اهتمامه بالكامل عندما تصل نسبتها إلى ١٠٠ % لكن يمكن القول : إنه لايزال لديه نوع من الاهتمام عندما تقل النسبة عن ٧٠ %،لكن كما قلنا، تظل نسبة ال ٧٠ % هى النسبة المثالية . والطريقة التى يمكن للمرأة من خلالها أن تبرز هذه النسبة بسيطة جدا - فهي تميّل حوضها ببساطة عندما تقف.

«إن إمالة الحوض عند الوقوف يبرز قدرة المرأة على الحمل بالأطفال بنجاح».



كايلي مينوجو Kylie Minogue مع كوكتيل من الأشياء التى يحبها كلّ الرجال — شعر طويل ، استعراض الرقبة، ٧٠ % نسبة الفخذ إلى الخصر ، فمّ رطب مفتوح، مد الشفاه، إسدال الجفون، إبراز الصدر والأرداف المستديرة، لمس النفس ، وحركة وضع اليد على الخصر.

البرفيسور دافيندرا سينج Devendra Singh، وهو عالم نفساني تطوّري في جامعة تكساس، درس الجاذبية الجسمانية لمتسابقات جمال - ميس أمريكا Miss America والمجلات الجنسية «البلاي بوي» على مدى ٥٠ سنة ووجد أن نسبة الفخذ إلى الخصر التي تلقى القبول الأعظم لدي الرجال هى مابين ٦٧ % و٨٠ %.

أجرى البروفيســور ســينج اختبارًا مســتخدما صــورا لنســاء نحيفات، وممتلئات، وأخريات عاديات ذوات أوزان متوسطة ، وقام بعرض تلك الصور على مجموعات من الرجال بعد أن طلب منهم وضع تقييم لتلك النساء من حيث الجاذبية. فوجد أن النساء من ذوات الوزن المتوسط مع حوالي ٧٠ % نسبة الفخذ إلى الخصر تبيّن بأنهم كنّ أكثر فتنة لدى هؤلاء الرجال. أما بالنســبة للنســاء الممتلئات والنحيفات، وجد أنه من كانت تتميز منهن بأن لها خصرًا ضــيقًا حصـلت على الأصـوات. وكانت النتائج المذهلة للتجربة أن الرجال أعطوا أعلى تقدير عندما كانت نسـبة الفخذ إلى الخصرـ ٧٠ %، حتى عندما كانت المرأة من الوزن الثقيل جدا. وهذا يعني أن المرأة يمكن أن تكون أكبر فى حجم الجسم ،لكنها ستبقى تدير رؤوس الرجال إذا كانت تتميز بهذه النسبة.

١٠. حقيبة اليد في المنطقة القريبة من الرجل

معظم الرجال لم يروا أبدا محتويات حقيبة يد نسائية، وتظهر الدراسات بأنّ أكثر الرجال يكونون خائفون حتى من لمسّ حقيبة اليد تلك، ناهيك عن فتحها. أي حقيبة يد نسـائية تعتبر تحت بند شـخصيـ ، ويتم التعامل معها كما لو كانت امتدادا لجسم المرأة، ولذا ، تصبح تلك الحقيبة إشارة قوية على الألفة بينها وبين رجل عندما تضعها قريبة منه. فإذا وجدته جذّابا جدا، فهي قد تلاطف وتداعب حقيبتها ببطئ. كما يمكن أن تطلب منه مناولتها للحقيبة اليدوية أو حتى أن تطلب منه أن يستخرج شيئا لها من تلك الحقيبة التى تخصها.

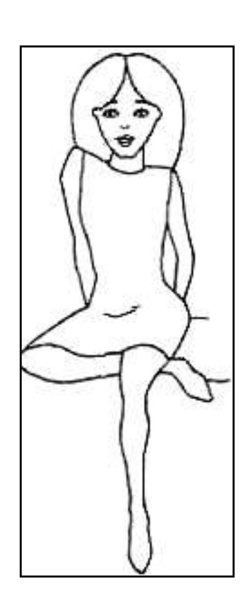
وقيام المرأة بوضع حقيبتها اليدوية بقرب الرجل لكي يراها أو يلمسّها يعد إشارة قوية منها بأنها مهتمّة به؛ أما إبعاد الحقيبة عنه فهو يمثل الابتعاد العاطفى عنه.



وضع حقيبتها بالقرب من الرجل دليل على القبول.

١١- الإيماء بالركبة

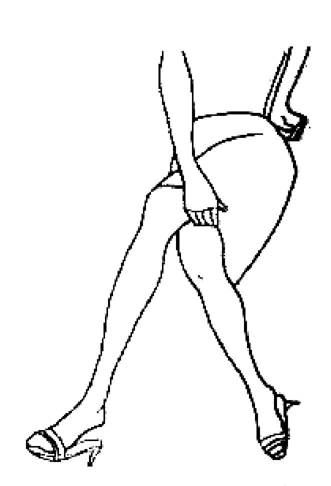
حيث يتم دس إحدى الساقين تحت الأخرى بحيث تشير بها إلى الشخص الذى تجده مثيرا لاهتمامها. هذه وضعية ا سترخاء، والتى من شأنها الابتعاد عن الـشكليات أثناء المحادثة ويعطي للمرأة الفرصة لتعرّض فخذها للمس العابر من قبل الرجل.



تشير بركبتها للشخص الذى تجده أكثر إثارة.

١٢. مداعبة الحذاء

تعلّيق الحذاء على نهاية القدم يشير أيضا إلى وضعية استرخاء وله تأثير يشبه تأثير الإمساك بشيء يشبه القضيب عند دفع القدم لداخل وخارج الحذاء فى حركه متوالية. هذا العمل يؤثر بشـكل كبير على الكثير من الرجال بدون أن يعرفوا حتى ماحصل لهم .



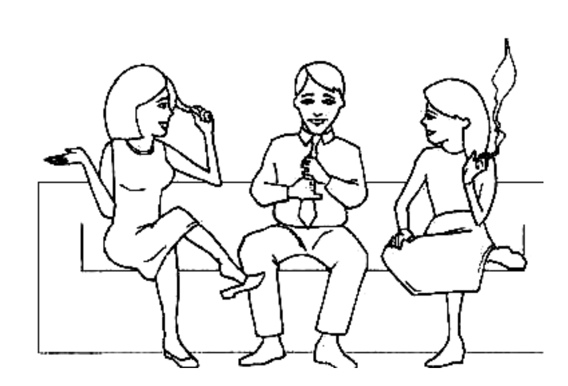
التلميح بالحذاء

١٣- جعل الساق فى وضع مفتول



الساق المفتولة: هي الوضعية رقم ١ التي يحبذها الرجال فى النساء

يوافق أكثر الرجال بأنّ برم أو فتل الساق هى هيئة الجلوس الأكثر جاذبية للمرأة . وهى حركة تستخدمها المرأة بشكل شعوري للفت الانتباه إلى ساقيها.ويصف ألبرت شيفلين Albert Scheflen تلك الوضعية بأن تقوم المرأة بو ضع إحدى ساقيها على الأخرى مع الضغط بقوة عليها، وذلك لتمكين ظهور العضلات بها بشكل كبير، وهو الأمر الذى، كما ذكرنا سابقا، هى الوضعية التى يتخذها الجسم عندما يكون الشخص جاهزا للممارسة الجنسية. كما يمكن استخدام (إشارات الساق) الأخرى من قبل النساء ويتضمّنّ ذلك أن تعمل المرأة على تقاطع ساقيها ثم فك هذا التقاطع ببطئ أمام الرجل وتمسّد فخذها بيدّها بلطف، وهى إشارة تمثل رغبتها فى أن يتم لمسها.



بدون الرجوع لما قرأته سالفا، كم

إشارة أو وضعية تدل على المغازلة

يمكنك رؤيتها بالشكل؟

إلام ينظر الرجال فى أجساد النساء

في كتاب لماذا يكذب الرجال وتبكي النساء (للزوجان بيز Pease) ،لخّصنا البحث حول أجزاء الجسم التي ينظر اليها كل من الرجال والنساء فى أجسام بعضهم البعض. و كان البحث واضحا — فهناك شيء مترسخ فى أذهان الرجال يجعلهم ينجذبون إلى النساء اللواتي يظهرن أنهن أكثر صحّة ومتاحات لهم جنسيا. وعندما يتعلق الأمر بشكل الجسم، يفضّل كلا الرجال والنساء الشخص الذى يكون شكل جسمه ريا ضيا. ويعني الجسم الرياضى للمرأة من وجهه نظرالرجال، أنه إشارة إلى مستويات عالية من الصحة و قدرة المرأة على إعادة إنتاج الجينات بنجاح. وتظهر الأبحاث أنّ الرجال يكونون أكثر انجذابا إلى النساء اللاتي يتميزن بوجه يشبه الطفل - والعيون الكبيرة، والأنوف الصغيرة، والشفاه والخدود الكاملة المستديرة — لأن هذه الإشارات تستدعى مشاعر الرجل بالرغبة فى حماية تلك المرأة وكذلك مشاعر أبوية في أكثر الرجال. لهذا، فإن أكثر الإعلانات عن الجراحات التجميلية تركز كثيرا على هذه الميزّات. لكن النساء، بالمقابل، يفضّلن الرجال ذوى الوجوه التى تدل على أنهم بالغين والتي تظهر للمرأة القدرة على الدفاع - وأن يكون الفك قويا، والحواجب أكبر والأنف قوي.

«النساء اللاتي تشبه وجوههن وجوه الأطفال يتسببن فى إطلاق الهرمونات عند الرجال والتى من شأنها أن تجعل الرجال يرغبون فى حمايتهن».

الأخبار السعيدة تتمثل فى أنّ المرأة ليست بحاجة إلى أن تكون جميلة بطبيعتها لجذب الرجل - ولا شك أن الجمال بكل تأكيد يمكن أن يعطيها ميزة مبدئية على المنافسات - ولكنها تحتاج بشكل رئيسي أن تكون قادرة على استعراض الإشارات بأنها يمكن أن تكون متاحة. لهذا فبعض النساء اللواتي لسن جذّابات جسديا بشكل خاص، يكون عليهن طلب بشكل كبير أى يكن مرغوبات. وبشكل عام ، فالرجل يكون أكثر انجذابا إلى المرأة من خلال الإشارات التى تبديها بأنها متاحة فى الدرجة الأولى ، ثم تأتي بعد ذلك جاذبيتها الطبيعية فى المرتبة الثانية، وتلك الإشارات يمكن تعلمها بسهولة. فبعض النساء يشعرن بالرعب من فكرة الرجال العصريين الذين ينجذبون أول ذى بدء بالمرأة اعتمادا على مظهرها وإتاحتها بدلا من أن يرغب فيها لقدرتها على التواصل، أو لمهارتها فى اللعب على البيانو. وترى معظم النساء هذا الأمر على أنه إنقاصا من قدر المرأة العصرية.

لكن تقريبا كلّ دراسة أجريت على الجاذبية خلال السنوات الـ٦٠ الماضية وصلت لنفس الاستنتاجات التى كان قد توصل إليها أناس مثل الرسامون والشعراء وكتّاب خلال السنوات الـ٦٠٠٠ الماضية - وهو أن مظهر المرأة ،وجسمها وما يمكنها فعله به، يكون أكثر جاذبية إلى الرجال من ذكائها أو أموالها. وينسحب هذا الأمر على الرجال فى القرن الواحد والعشرين الذين يريدون نفس الأشياء التى كان يحصل عليها أجدادهم من قبلهم من النساء ، ولكن، وكما قلنا في كتاب (لماذا يكذب الرجال وتبكي النساء) ، أصبح للرجل معايير مختلفة لشريكة حياته على المدى الطويل.

إنّ الحقيقة تتمثل فى كون المرأة بحاجة لاجتذاب الرجل أولا قبل أن يتمكن ذاك الرجل من اكتشاف كلّ فضائلها ومزاياها الداخلية. فعندما تذهب لصيد السمكك تزوّد الخطّاف بالطعم الذى يرغب فيه السمك ويحبّه، وليس بما تحبّه أنت. هل سبق أن لك أن تذوقت دودة؟ قد تصيبك الفكرة بالاشمئزاز لكن، بالنسبة للسمكة، فهو صحنها المفضّل.

كيف تخفق الجميلات:

يميل أكثر الناس للاعتقاد بأن المظهر الجسدي هو المفتاح لاجتذاب الشريك المحتمل، لكنها فكرة روّج لها بشكل كبير من خلال التلفزيون، والأفلام وأجهزة الإعلام. فالناس الجذّابون نادرون جدا، فيتم الترويج لمعيار خاطئ بأننا يجب أن نطمح للجميلات دون غيرهن، لكن معظم الدراسات تظهر أن معظمنا يكون متشكّكا بشأن الناس الجميلين. كما وجدت الدراسات بأنّنا نفضّل العثور على رفقاءنا الذين يكونون تقريبا فى مثل جاذبيتنا، مما يعني بأنّهم على الأرجح سيبقون معنا ولن يبحثوا عن عرض أفضل فى المستقبل. هذا التفضيل يبدو غريزيا، حيث أن الأطفال الرضّع يظهرون تفضيلا للنظر إلى الوجوه العادية جدا عن النظر إلى الوجوه الجميلة.

هل هو مغرم بالمؤخرة، أم الثدى، أم الساق؟

عندما يتعلق الأمر بالجزء من جسم المرأة المفضّل لدى الرجال، ينقسم الرجال عالميا إلى ثلاث مجموعات متساوية - فمنهم من يغرم بالثدي، والآخر بالعجز (المؤخرة)، والقسم الأخير يكون مغرما بالسيقان.

في هذا القسم، سنحلّل فقط الخصائص المادية المحسوسة للجسم النسائي وسنوضح لماذا يكون لكلّ جزء مثل هذا التأثير على الأحاسيس الذكرية. يتكون جسم المرأة من نظام إشارة جنسية ثابت، وآخر متحرك والذي تطور بغرض جذب انتباه الذكور من أجل التوالد، وتلعب الصدور والسيقان والمؤخرات الدور الأهمّ في هذه العملية. وهذا صحيح تماما من الناحية البيولوجية .

١. العجز

يجد الرجال الأرداف التى تكون على هيئة الخوخة المستديرة هى الأكثر جاذبية. وتختلف الأرداف الإنسانية النسائية عن الإناث فى الفصائل الرئيسيات الأخرى مثل القرود ، إنه و في إناث القرود الأخريات يكون لديهن أرداف بارزة وكبيرة عندما يكن جاهزات للتزاوج فقط. أما الإناث من بني البشر فلهم أرداف كبيرة بشكل دائم ومتاحة جنسيا بشكل دائم تقريبا للذكور. وهذا لأن أحد الأغراض الرئيسية للنشاط الجنسي الإنساني المنتظم هو أن يشجّع التصاق الزوجين الطويل المدى لنجاح عملية تربية الأطفال.

والبشر هم الفصيلة الرئيسية الوحيدة التي يمكن أن يتم التزاوج بها وجها لوجه - ففى الفصائل الرئيسية الأخرى، يقترب الذكور من الإناث من المؤخّرة ،ويعرف الذكر من مؤخره الأنثى الحمراء المنتفخة أن تلك إشـــارة على أنّها جاهزة للتزاوج.

وهنا يكمن الســـبب الرئيسيـ في انجذاب الرجال إلى عجز النســـاء - فهي تعطي الانطباع دائما بأنها متاحة له. ولأرداف النساء غرضان آخران أيضا، ففيهما يتم تخزين الدهون اللازمة للرضاعة ، كما أنها تكون كمخزن للغذاء فى حالات الطوارئ في الأوقات الصعبة، بشكل مشابه لسنام الجمل.

كما أصبحت بنطلونات الجينز شائعة الاستخدام أيضا لأنها تبرز الأرداف وتعطيها شكلاً مستديرًا. كما أن المرأة التي ترتدي الكعب العالي تقوّس ظهرها، مما يساعد على إبراز أردافها، وتجعلها تتلوّى عندما تمشي، وهو الأمر الذي يلفت انتباه الذكور دائما. وقامت مارلين مونرو بقص ثلاثة أرباع بوصة (٢ سنتيمتر) من كعب حذائها الأيسر للتأكيد على تلوّى مؤخرتها. كما أن إناث عدّة أنواع من الخنفســاء تحرك مؤخرتها أيضــا أمام الذكور المحتملين لهم من أجل جذب الانتباه.

٢. الصدر

أغلب العالم طوّر هوسا بالصدور في السنوات الأخيرة وبالشقّ فى الصدر وبتحسين شكل صدر وتجميله حتى أصـــبح مجموع ماينفق على هذا النوع من الأعمال الآن عدة بلايين من الدولارات. وهذا يعد دليلا واضــحا على أن الصدر فى الإنسان يتعدى كونه مجرد غدد عرقية كبيرة.

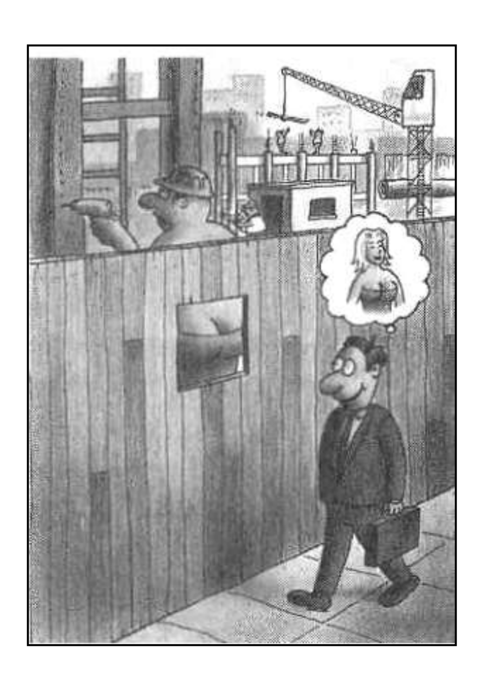
يتكون أغلب الصدر من الأنسجة الدهنية. وهذا مايعطيها شكلها الدائرى وأغلب هذه الأنسجة لا يكون له علاقة بإنتاج الحليب.



لا أستطيع الطهو- من يأبه لهذا؟

عموما، يخدم الصدر غرضًا واضحًا واحدًا — الإشارة الجنسية. فالصدور تحاكي «المنظر الخلفي» للمرأه — أما بالنسبة للقرود أو الشمبانزى، فإذا قامت بالمشي نحوك على ساقين ، فقد لا تتمكن من التمييز فيما بينها من حيث كونها ذكرا أم أنثى . ويمشي البشر بشكل مستقيم وعمودي على ساقين والصدور النسائية المكبّرة تتطوّر بشكل يحاكي

مؤخرة النسـاء. ولقد أجريت الاختبارات من خلال عرض لصـور الشـق الذى يكون بالمؤخرة ،والشـقّ بين الثديين بالصدر ، وأظهرت النتائج أنّ أكثر الرجال غير قادرين على التمييز بين أحد الشقّين والآخر .



تظهر الاختبارات بأنّ أكثر الرجال لا يستطيعون
التمييز بين الاختلاف الشقّ الموجود بالصدر والشقّ بالمؤخرة

تؤكّد الملابس القصيرة و الحمالات الدافعة للصدر لأعلى هذه الإشارة بخلق شقّ واضح بين النهود. لحسن الحظ، تظهر كلّ الاستطلاعات البحثيه عن الجنس بأنّ الرجال يحبّون الصدور بمعظم أشكالها وأحجامها - فالفخط الفاصل بين النهدين هو الذي يحفّز الرجال أكثر شيء. وهو لا يهمّ سـواء كان صـدر المرأة فى حجم الليمونة الصـغيرة أم كان يبدو مثل البطيخة - فمعظم الرجال يهتمون بشـــدّة فى كل تلك الأنواع. وأي امرأة تنجذب إلى رجل ، فمن المحتمل أن تميل للأمام وتضم ذراعيها بالقرب من جسمها، وبذلك تضغط على ثدييها سوية وتصنع شقا بينهما.



قبل



بعد

الموناليزا بعد أسبوعين فى الولايات المتحدة

والصدور المفضّلة لدى الرجال هى تلك التى تقع بين فترتي - أواخر مراهقتها وأوائل العشرينات. وهى مشابهة تماما للنهود التى يمكن رؤيتها فى مجلة سينتريفولد **centerfolds** الخاصة بالرجال، وهى نفسها التى يتميز بها الراقصون الجنسيون وكذلك يمكن رؤيتها من خلال الإعلانات التي تتاجر فى الرغبات الجنسية.

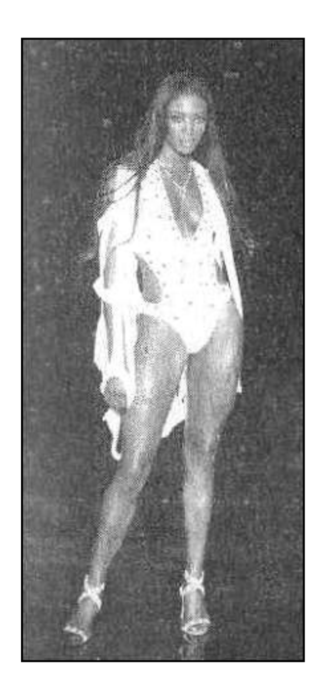
ووجد الباحثون في جامعة بوردو **Purdue** في أمريكا أن المرأة التى تنتقل بطريقة الأوتوستوب على الطرقات يمكنها أن تضاعف عدد السيارات التى تقف لتعرض عليها الركوب عن طريق زيادة حجم صدرها بإضافة بوصتين (٥ سنتيمتر) سمكا إضافيا من بطانة ملابسها العلوية.

عندما يكون شخص ما « مثيرا»

إنّ درجة الحرارة الرئيسية للجسم الإنساني ٩٨,٦ درجة فهرنهايتية لكن درجة حرارة الجلد تتغيّر تبعا لحالتنا العاطفية. وكما ذكرنا في وقت سابق، فالناس الذين يوصفون بأنهم «باردون» و« متحفظون» هم فى العادة يتميزون بجسد بارد أيضا لأن دمّهم يكون مسحوبا لعضلات الذراع والساقين نتيجة لشعورهم القوى بالتوتّر. لذا فعندما تدعو شخصًا ما بأنه مثل « السمك البارد » فأنت محق على كلا المستويين، العاطفي والجسماني. بالمقابل، فعندما ينجذب أحد الأشخاص إلى آخر، فإن دمّهم يرتفع لسطح الجلد، ويجعلهم أدفأ. لهذا فالمتحابون الذين يكونون في غمرة « حرارة العاطفة »، يتبادلون « عناق دافئ »، بشكل ساخن و مثير. ويمكن رؤية هذه الزيادة في درجة حرارة الجسم فى العديد من النساء، حيث يمكن رؤيه صدورهم التى يتدفق الدم اليها أو وتتحول للاحمرار، كما أن خدودهم تصبح أكثر احمرارا أيضا.

«إذا كنت رجلا، سوف تجد قيمة مادفعته فى هذا الكتاب، فى الفصل الأخير منه».

٣. سحر السيقان الطويلة



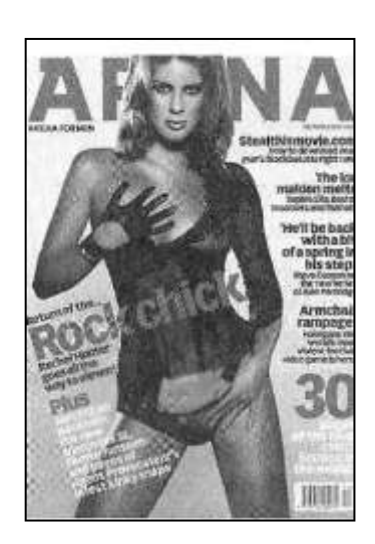
العارضات الكبيرات ونجمات الأفلام لديهم أجسام غير متناسقة ، ويحتفظون بسيقان بالغة الطول.

هناك سبب بيولوجي في حبّ الرجال للسيقان الطويلة للنساء. فعندما تصل البنت لسن البلوغ، تمرّ سيقانها بمرحلة تطول فيها سيقانها بشكل سريع حيث تتدفق الهورمونات في جسمها وتغيّرها لتصبح امرأة يافعة. وحينها تخبر سيقانها التى طالت بشكل إضافي للذكور من حولها أنها تدقد نضجت جنسيا وأنها الآن قادرة على الحمل. لهذا لمدة طويلة سيقان دائما قد ارتبطت بالقوة الجنسية للأنثى.

يحبّ الرجال كعوب حذاء العالية على المرأة لأنها تضفى على مظهرها السيقان الخصبة المظهر. فكعوب الحذاء العالية تحسّن من شكل المرأة الجنسي بتطويل سيقانها، وتقوّس ظهرها، وتدفع أردافها للبروز للخلف، وتجعل أقدامها تبدو أصغر وتدفع حوضها للأمام. لهذا فالحذاء ذو الكعب الأعلى والمسمى — الخنجر - بأشرطته البراقة، يعد الآن الوسيلة الجنسية الأكثر كفاءة في السوق فى هذه الأيام.

«كعوب الحذاء العالية تطيل سيقان المرأة، وتجعل أردافها تهتز، و تبرز نهديها».

يفضّل أكثر الرجال أيضا المرأة ذات السيقان الرشيقة والمليئة، عن السيقان الطويلة النحيفة، لأن الدهون الإضافية في سيقان المرأة هى التى تبرز الاختلاف فى الجنس بين السيقان النسائية والذكرية، وهي مؤشر أيضا على قدرة المرأة على الإرضاع بشكل أفضل. ويفضل الرجال أن تبدو سيقان المرأة رياضية ، لكنهم رغباتهم ستنطفئ وتخبو إذا بدت تلك المرأة كمن يمكنها أن تلعب كرة قدم فى الفريق الإنجليزي.



موديلات مثل إيل ماكفرسون Elle MacPherson - ورايتشل هنتر Rachel Hunter – قاما بتحويل الإشارات الدالة على الجاذبية النسائية إلى أعمال تجارية تقدر بملايين الدولارات.

إشارات وإيماءات التودد من الذكور

تتضـمّن حركات الذكور اسـتعراضـا للقوة والثروة والمنزلة. وإذا كنت امرأة تقرئين هذا الكتاب، فمن المحتمل أن يخيب ظنك في خلاصـتنا حول إشـارات الغزل الذكورية لأن، مقارنه بتلك الإشـارات من النسـاء، فهي ليسـت كثيرة. فبينما ترتدي المرأة ملابسها بشكل مثير، وتضع الماكياج وتستخدم باقة عريضة من إ شارات الغزل والغرام، يسرّع الرجال محرّكات ســيارتهم، ويتفاخرون بالأموال التى يكســبونها ويتحدّون الرجال الآخرين. وعندما يتعلق الأمر بطقوس المغازلة أو التودد، لن تتعدى مهارة الرجال عن مهارة رجل يقف فى منتصـف النهر محاولا اصـطياد السـمك بضربها على رؤوسها بعصا غليظة. أما النساء ،فعندهنّ سحر أكثر ومهارات صيد سمك لاصطياد أسماكهن من أيّ من الذكور بشكل لا يحلم به الرجال.

في هذا القسم الذي سنغطّي فيه إشارات لغة الجسد الأكثر شيوعا للذكور التي قد تراها، معظم الذي مركّز حول منطقة انفراج ساقيه. فالرجال عموما غير بارعين في إرسال أو استلام الإشارات المستعملة في لعبة التزاوج، وكما ذكرنا في وقت سابق، لا تسيطر النساء على تلك اللعبة فحسب، بل هن أيضا من يضعن قواعدها ، ويمتلكن لوحة تسجيل النتائج الخاصة بتلك اللعبة أيضا. أما الرجال، فهم يتفاعلون ببساطة مع الإشارات التي يرونها معظم الوقت.

بعض المجلات تحاول إقناع القرّاء بأن مهارات التودد الخاصة بالرجال تتحسّن بسبب الزيادة في أعداد الرجال الذين بدءوا بالاهتمام أكثر بمظهرهم. فالرجال الآن يقومون بتجميل الوجه ، ويصبغون أضافرهم وأظافر أقدامهم، ويلوّنون شعرهم، ويستعملون تقويما للأسنان، ويستخدمون كريمات الوجه و يضعون المساحيق على وجوههم. وفي المملكة المتحدة في عام ٢٠٠٤، أظهرت دراسة من قبل شركة (جيليت Gillette) بأنّ الإسكتلنديين كانوا أكثر الرجال البريطانيين تكبرا، فيقضون فى المتوسط حوالي ١٦ دقيقة كل يوم أمام المرآة للتأنق. لكن أغلب هذه السلوكيات تعد من باب زيادة في مستويات الزهو الذكورية - وليست من باب قدرة الرجال على قراءة إشارات التودد التي ترسلها النساء.

وجدت دراسة استقصائية أمريكية «الثلاثه كلمات» التى تحبّ النساء أن تسمعها جدا من رفقائهن من الذكور فوجدوا أنها لم تكن كلمة (I love you) بمعنى « أنا أحبك»، بل كانت (you«ve lost weight») بمعنى « لقد نقص وزنك».

كما هو الحال مع معظم الذكور من الحيوانات ، يتبع الذكور من بني البشر سلوكا لتزيين مظهرهم بالتأنق عندما يتوقعون وصول إمرأة حسناء إلى المكان. بالإضافة إلى ردود الأفعال الفسيولوجية التلقائية التي ذكرناها سابقا، سيقوم الرجل بتعديل ربطه عنقه، وياقة قميصه، وينظّف الغبار من على كتفه ويلمسّ أزرار قميصه أو ساعته ، ويرتّب قميصه ثانية، ثم يرتب معطفه وملابسه الأخرى تارة أخرى.



إشارة التأنق الذكورية بتعديل ربطه العنق

لماذا يتحدث الرجال للمرأة فى بداية العلاقة معها

يعتقد العديد من الرجال أن إطالة التحدث إلى المرأة حول التفاصيل الشخصية الحميمة عن حياته أو حياتها ، يساعده فى أن يربح نقاطا لصالحه ، كما يظن أن هذا يعمل على تفتيح ذهنها -وأكثر -إليه.

و يستخدم الرجل في بداية علاقة جديدة مع امرأة، إستراتيجية التحدث لمعظم الوقت، لكن بعد فترة شهر العسل فمن المحتمل أن يعود إلى سلوكه الشخصي النمطى فى عدم التحدث - ويركز فى حديثه فقط على الحقائق والمعلومات واقتراح الحلول للمشكلات

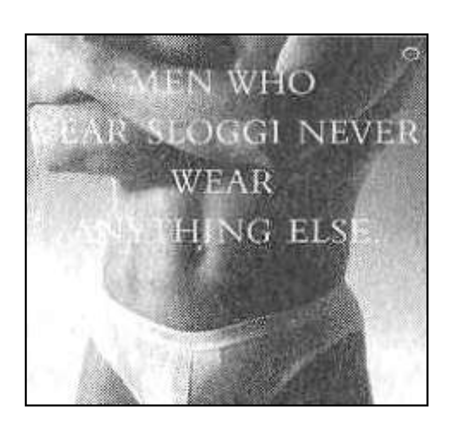
هوس الذكور بمنطقة العانة لديهم

أكثر الإشارات الجنسية المباشرة التى يمكن للرجل أن يقوم بها نحو المرأة تتمثل فى وضع أصابع الإبهام في الحزام ، وهى حركه عدوانية الغرض منها إبراز منطقه العانة لديه. كما أنه قد يقوم بالا ستدارة بجسمه أيضا نحوها ويشير بقدمه إليها، مستخدما نظرة عميقة لها، كما أنه يمكن أن يطيل النظر فى عينيها لفترة أكثر من المعتاد. وعندما يجلس أو يتّكئ ضدّ حائط، فقد يباعد بين سيقانه أيضا لعرض منطقة العانة لديه.

وفي مجموعات قرود البابون baboons، وفصائل أخرى من القرود ، يستعرض الذكر هيمنته و سطوته من خلال القيام باستعراض لقضيبه (عضوه التناسلي). فيباعد بين ساقيه لإعطاء الآخرين وجهة نظر كاملة عن حجم (أدوات زفافهم) ، كما يقوم بتعديل عرضي لحجم القضيب من وقت لآخر، وهو بذلك يتمكن من التأكيد بشكل ثابت مرارا وتكرارا على رتبته ومنزلته المهيمنة فى المجموعة. وهذا العرض نفسه مستخدم من قبل الذكور من بني البشر للتأكيد على رجولتهم، ومع ذلك فهم يقومون بذلك بشكل غير ملحوظ عنه فى حاله قرود البابون..

و شهد القرن الخامس عشر بداية ظهور قطعه توضع على الجزء الأمامي من العانة فى بنطلون الرجال وهى تبرز عادة الأعضاء التناسلية لهم، وكان الغرض منها استعراض حجم ذكورة الرجل وبالتالي مركزه الاجتماعي.

وفي القرن الحادي والعشرون، مازال سكان غينيا الجديدة يستخدمون عروضا لأعضائهم التنا سلية، بينما يقوم الرجال الغربيون بإحداث نفس التأثير بالملابس من السراويل الضيّقة، وسراويل السباحة ذات الحجم الصغير أو تعليق مجموعة كبيرة من المفاتيح فى نهاية حزام البنطلون أمام منطقة العانة.



يقول الإعلان (الرجال الذين يرتدون
ملابس داخلية ماركة Sloggi لا يرتدون غيرها)

هذه الأجسام المعلّقة تعطي بدورها الفرصة للوصول من وقت لآخر لمنطقة العانة لإجراء أى تعديلات ضرورية على وضعية أعضائهم التناسلية. ومعظم النساء لا يستطعن تخيّل أن يكن في مكان عامّ ، ثم يقمن بوضع أيديهن على أعضـــائهم التناســـلية أمام الناس، ويندهشـــو من الرجال الذين يقومون بهذا بانتظام ودون مبالاة . والرجال يقدمون نفس الرسالة التى يريد إيصالها الذكور من القرود للآخرين ، هم فقط يستعملون طرقا مختلفة.



الإمساك بالحزام وبمنطقه العانة بعض أشكال استعراض منطقة العانة لدي الرجال



هذا محارب من قبيلة إيريان جايا Irian Jaya مع غمد تقليدي على شكل قضيب وأوراق الشجر على جسمه - ولن تختلط الرسالة التى يريد توصيلها على أحد.

ضبط منطقة العانة:

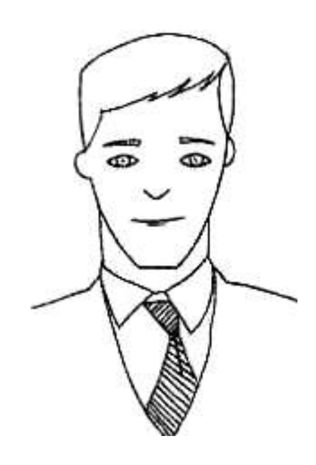
إنّ الشكل الأكثر شيوعا من الحركات الجنسية الذكورية فى الأماكن العامة القيام بتعديل منطقة العانة. و«تشتكي النساء في كل مكان بأنّهم بينما يكن يتحدثن مع رجل وفجأة، ولأســـباب غير ظاهره، يشرــع بتعديل أو معالجة وضــع قضـــيبه. والســبب الحقيقي وراء هذه الحركة أنّ أعضــاءه التناســلية كبيرة جدا وحســاســة، وهي تحتاج منه عناية مســتمرة بتعديل وضعها لمنع عدم انتظام الدورة الدموية بها.

« أعظم شيء في كونك رجلا هو أنك لن تضطر لمغادرة الغرفة لتعديل نفسك».

راقب أيّ مجموعة من الشـباب الذكور سـوية، خصـوصـا عندما يشـجعون بعضـهم على إظهار أنهم مفتولي العضلات ، مثل الفرق الرياضية، وسترى معظمهم يقوم بتعديل منطقه العانة بشكل مستمر بشكل لا إرادي ليؤكّد ذكورته للآخرين. والنسـاء يكن مرعوبات عندما يقوم رجل بتلك الحركة ثمّ يمضي ليحضر لها شراب مسـتعملا نفس اليدّ التي استعملها للتو في تعديلاته ومن ثمّ يحيّي الناس بمصافحتهم ... بنفس اليد أيضا.

ارتداء ربطة العنق إلى جانب واحد:

إذا كنت رجلا و تريد أن تكتشـف أيّ النســاء يكن معجبات بك، قم بارتداء بدلة وربطة عنق، لكنك عندما تلبس الربطة حركها بعض الشّيء إلى أحد الجانبين وقم بو ضع نسيلة من نسيج كتاني على أحد كتفيك . فأيّ من النساء اللواتي سيجدنك جذّابا ، لن يستطعن مقاومة تنظيف النسيج الكتاني من على كتفك وتعديل ربطة عنقك لكي تبدو بمظهر أفضل.



إزاحة ربطة العنق بعيدا قليلا عن المنتصف يعطي النساء المهتمّات بك الفرصة لتعديلها

مالذي يثير المرأة أكثر فى أجسام الرجال

تظهر الاسـتطلاعات بأنّ النسـاء يبدين بشـكل مسـتمر تفضـيلا للرجال ذوى الأصـوات الأنعم والأعمق، لأن النغمات العميقة ترتبط مباشرة بمستويات هرمون «التيستو ستيرون». إنّ التغيير في نغمة الصوت تكون ملحوظة في الأولاد الصغار لأنهم عندما يصلون إلى سن البلوغ، تفيض أجسامهم بالهورمونات الذكرية حيث إنهم يبدؤون بالتحول إلى مرحلة الرجولة ، وغالبا ماتتم عملية تغيير الصوت هذه فى المساء.

عندما يكون الرجل متواجدا مع المرأة التي يحب ، فهو فى الغالب سـيبدأ بالتحدث بنغمات أعمق لإبراز ذكورته بينما سـتقوم المرأة بالتحدث بنغمات درجة صـوت أعلى لإبراز أنوثتها. منذ أن بدأت الحركة النسـائية بالمسـاواة بين الجنسين في الستّينات، تقلدت النساء أدوار ومهام العمل الخاصة بالذكور التي تتطلب إنتاج التيستوستيرون، وهو

الهورمون الذي يقودونا لتحقيق الإنجازات لدرجة أنه يوصــف باســم« هورمون نجاح ». وتظهر الأبحاث الحالية بأنّ في بلدان مثل الولايات المتحدة الأمريكية، والمملكة المتّحدة، و أســتراليا ونيوزيلندا حيث تكون المســاواة بين الجنسين أكثر تأثيراً،أ صبحت أ صوات النساء أعمق لأن النساء أ صبحت حازمات ومتقلدات لسلطات أكثر. ونحن نأمل، ألا يصبح لديهن صدر مشعر كخطوة ثانية تلي التغيرات فى صوتهن .

هل هى تغرم بالصدر أم بالساق أم بالمؤخرة؟

إن الاستجابات الجنسية للنساء تجاه الرجال تثار بشكل بصري من خلال بعض مظاهر الجسم الذكوري. وعندما يتعلق الأمر بالجزء المفضّل من جسم الذكر الذى تفضله المرأه، تنقسم النساء أيضا عالميا إلى ثلاثة مجموعات - السيقان ،والمؤخرة ، والصدور أو الأذرع، وتحقق « المؤخرة» ٤٠ % من الأصوات لتستحوذ على الجائزة الأولى.

وفي هذا القسم من الكتاب، سنحلّل فقط الخصائص الجسدية للجسم الذكوري ولماذا يكون لكلّ جزء مثل هذا التأثير على الأحاسيس النسائية. وعموما، تبحث النساء عن الجسم ذي الشكل الرياضي أيضا، والأكتاف الواسعة، والصدور والأذرع العضلية و المؤخرة القوية. حتى في القرن الحادي والعشرون، تظهر الدراسات الاستقصائية أن النساء مازلن يحبذن الرجل الذي يبدو كما لو كان يمكنه أن يصارع الحيوانات المفترسة ويصدّ المحتلين.

«الغرض من البنية القوية لأجسام الرجال هو المطاردة، والإمساك بالحيوانات ومصارعتها، وحمل الأشياء الثقيلة، وقتل العناكب».

١. الأكتاف العريضة، والصدر والأذرع العضلية



النساء يجذبن إلى الجزء العلوي من جسم الرجل الجيد التقسيم، لكن معظمهن يكرهن ' الرجل المفتول العضلات ' الذى يظهر فى مسابقات كمال الأجسام؛ وهذا بسبب

أن المرأة تشعر بأنّه يحتمل أن يكون أكثر اهتماما بجماله

الخاص عن أن يهتم بها هي شخصيا.

إنّ الجذع الأعلى للرجل الصياد عريض ويستدقّ وصولا للأفخاذ التى تكون نحيفة، بينما يكون جسم المرأة ضيقا عند الأكتاف ويتوسّع فى فخذها. وتطورت هذه الميزّات فى الرجال للسماح لهم بحمل أسلحة ثقيلة لمسافات طويلة وحمل صيدهم من الحيوانات إلى منازلهم. ولقد تطوّر الصدر الذكرى ليسمح بتواجد رئتين كبيرتين تمكّن من توزيع الأوكسجين بشكل أكثر فعّالية ، وتسمح له بالتنفّس بشكل أكثر كفاءة عندما يركض ويطارد. في الأجيال السابقة ، فكلما كان الرجل أكبر صـــدرا، كلما نال المزيد من الاحترام والقوّة ، وما زالت هذه هي الحالة عند معظم القبائل البدائية الباقية على قيد الحياة الآن .

٢- المؤخرة الصغيرة المتناسقة

إن العجز المضـــغوط الصـــغير هو المفضّـــل لدي النســـاء في كل مكان لكن القليل فقط منهن يفهم انجذابهن المغناطيسي له. إنّ السرّ وراء ذلك يكمن فى أنّ المؤخّرة العضلية الصغيرة الحجم ضرورية لجعل حركة الدفع الأمامية قوية من أجل نقل الحيوانات المنوية للرجل بشكل ناجح أثناء ممارسة الجنس.

أما الرجل ذو المؤخرة الســـمينة أو المترهلة ، فيكون لديه صـــعوبة فى القيام بهذه الحركة الأمامية ويميل لإلقاء كامل وزن جســـمه أثناء قيامه بالدفع. وبالنســـبة للنســـاء، لن يكون هذا مثاليا، حيث أن وزن الرجل يمكن أن يكون مزعجا لها، وحملا عليها ، ويجعل الأمر صـــعبا فى التنفّس. وبالمقابل، فإن المؤخرات الصـــغيرة المحكمة لديها فرصـــة أعظم للقيام بالعمل بشكل فعّال.



هناك العديد من المواقع على الإنترنت للنساء لتقمن بتقييم مؤخرات الرجال

٣. الأفخاذ النحيفة والسيقان العضلية:

تكون سيقان الرجال جذّابة إلى النساء فقط لأنها ترمز للقوّة والتحمّل . إنّ السيقان القويّة المستدقة للذكر من بني البشر تعد هى الأطول فى جميع فصائل الحيوانات من الرئيسيات ، وهي تسمح له بالركض بسرعة شديدة

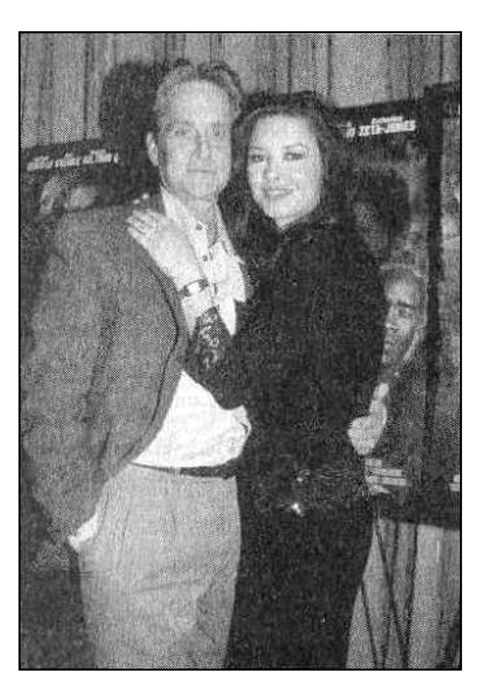
لمسـافات طويلة لمطاردة الفرائس. وتمثل أفخاذ النسـاء العريضـة صـعوبة عندهنّ عندما يتعلق الأمر بالركض، حيث أن الجزء السـفلي من سـيقانهن والأقدام في أغلب الأحيان تتحركان للخارج إلى جانبي الجسـم لموازنة وزن الجسم. و اكتشف الأستاذ الدّكتور دافيندرا سينج Devendra Singh ، وهو من علماء (علم النفس العصبي) بأنّ النساء يجدن أنه عندما يكون فخذ الذكر ٩٠% نسبة إلى الخصر، فإن هذه النسبة تلقى قبولا أكثر لديهن .

ملخص

هناك أمر يجتاح العالم تماما كالوباء. ففي كلّ البلدان الغربية، كانت معدلات الزواج هى الأقل مما كانت عليه من ١٠٠ سنة — فهي تمثل نصف معدل الزيجات الذى كان قبل ٢٥ سنة. وفي أماكن مثل أ ستراليا،فإن ٢٨ % من البالغين لم يتزوجوا أبدا . وحقيقة أنّ الرجال والنسـاء مدفوعون أوليا بميزّات الجسـم هى حقيقة قد تخذل البعض لكن من الناحية الإيجابية، فكلّ شخص لديه الفرصة لتحسين مظهره واتخاذ قرار بزيادة جاذبيته أمام الجنس الآخر. ولأولئك الذين اختاروا البقاء كما هم، فإن مواعدة الجنس الآخر على الإنترنت، ووسـطاء الزواج ، والنسـاء اللعوب ، كلها أمور آخذه فى الازدهار في كل مكان، و قدرت النيويورك تايمز بأنّ المبيعات السـنوية تقدر ب ٣ بليون دولار حول العالم في ٢٠٠٣. ولأن الرجال عندهم صعوبة أكثر من النساء في الاجتماع بالجنس الآخر، فإن أكثر المريدين لهذه النوعية من التعاملات عبر الإنترنت يكون زبائنها من الرجال بشكل أكبر من النساء.

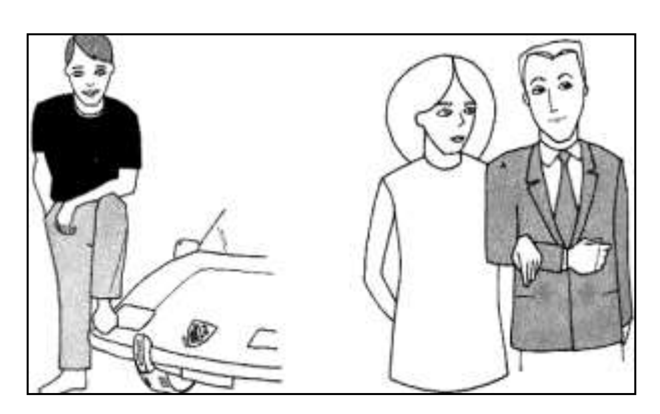


الفصل السادس عشر
الملكية ، المنطقة وإشارات الارتفاع



نحن نصنع حدودا مادية على ما نعتقد أنه يخصنا

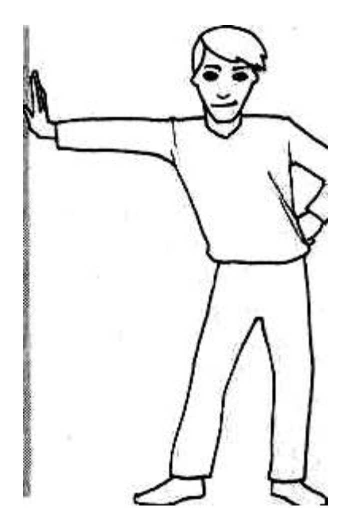
نحن نتكئ بأجسامنا على الأشياء لإظهار أننا ندعى ملكيتنا لهذه الأشياء ، وأنها داخل منطقتنا الخاصة. إن القيام بالاتكاء على الشيء يمكن أيضا أن يستعمل كطريقة للسيطرة أو التخويف إذا كان الجسم الذى نتكئ عليه ترجع ملكيته إلى شخص آخر. على سبيل المثال، إذا كنت ستلتقط صورة لصديق ولسيارته الجديدة، أو قارب يخصه أو أى ممتلكات شخصية له، فمن المحتمل أنّ يقوم بالاتكاء على أملاكه الجديدة تلك، وقد يضع قدمه عليها أو ذراعه حولها عند التقاطك للصور. إن قيامه بهذا التصرف مع الأشياء لا شك أنه يتعلق بملكيته لها ، فعندما يتكئ عليها، فهي تصبح امتدادا لجسمه ،وهكذا فهو يظهر للآخرين أنها تخصه. كما تتشابك أيادي المتحابين أو يضعون أذرعهم حول بعضهم البعض في الأماكن العامة أمام الناس لكي يظهروا للمنافسين المحتملين أن هذا الشخص يخصهم . ويضع مديرو الشركات أقدامهم على مكاتبهم أو يتّكئون على أبواب مدخل مكاتبهم لإظهار ادعائهم بأن تلك المكاتب والأثاث تخصهم. والمرأة تنفّض قطعًا خيالية من النسيج الكتاني من على كتف زوجها لإخبار النساء الأخريات « أنه محجوز».



يظهر الناس ملكياتهم للأشياء بتوصيلها بأجسامهم

وهناك طريقة سـهلة التهديد شـخص ما وهى بأن تميل نحوه ، والجلوس على أثاث خاص به أو اسـتعمال مايملك دون إذن منه. وبالإضافة إلى سوء الاستخدام الواضح للأرض أو الأملاك التى تخص الآخرين، مثل الجلوس على مكتب الشـخص أو اسـتعارة سـيارته بدون إذن، فهناك العديد من تقنيات التهديد الغير ملحوظة الأخرى. يتمثل أحدها فى الاتكاء نحو باب المدخل الخاص بمكتب الشخص الآخر أو الجلوس في كرسيه.

وأي شـخص يكون مدعوًّا إلى بيت شـخص آخر يجب أن يسـأله أولا، « أيّهما كرسـيك؟ » قبل أن يجلس، لأن الجلوس في الكرسي الخاطئ يضايق مالكه .

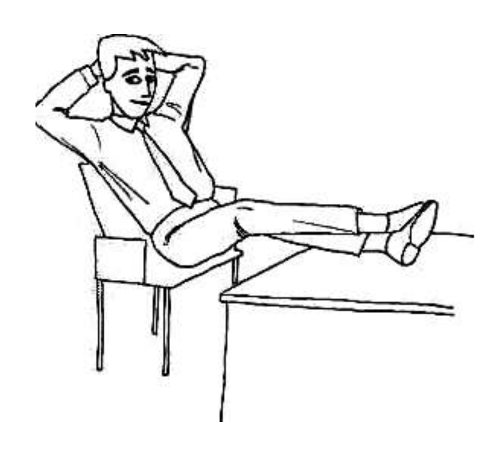


التهديد عبر الاستناد إلى باب الخروج



فيكتوريا بيكهام تؤكد على علاقتها بـ«ديفيد بيكهام» من خلال طبع يدها على صدره

بعض الناس يقومون بالاتكاء على باب المدخل بحكم العادة لهم، وطوال حياتهم يخيفون كلّ شـــخص من أول تعارف به. وتوجه نصيحة لهؤلاء الناس بأنه من الأفضل لهم ممارسة الوقوف بشكل عمودي قائم ، مع إظهار راحتي اليد لتكون مرئية للآخرين لخلق انطباع طيب لديهم. ويشـــكّل الآخرون ٩٠ % من رأيهم فيك في الدقائق الأربعة الأولى من مقابلتك لهم ، ولن تكون لديك فرصة ثانية لإعطاء انطباع أولي آخر أبدا.



هذا الشخص يدعي ملكيته لهذا المكتب



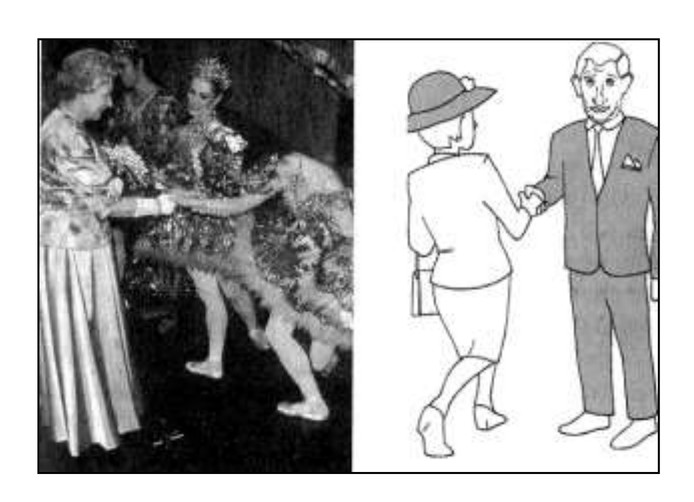
كان غرض مايكل جاكسون في الحادثة السيئة السمعة ' للطفل الرضيع المعلق ' ، هو تقريب المسافة بين الطفل الرضيع والمعجبين لكي يتمكنوا من الشعور 'بملكية مؤقتة لهذا الطفل الرضيع. ولكن مايكل أساء تقدير المسافة بين الطفل والأرض حيث يقف المعجبون.

إذا كان كرسي رئيسك فى العمل ليس له ذراع — وهو أمر من غير محتمل ، لأن تلك سمات كرسي الزائر عادة - فسوف ترى رئيسك وقد وضع إحدى أو كلتا قدميه على مكتبه. ثم إذا دخل من يعلو هذا الرئيس إلى المكتب، فمن غير المحتمل أن الرئيس — الذي أصبح مرؤوسا الآن - أن يستمرّ باستعمال مثل هذه الوضعية التى تدل على امتلاكه لهذه المنطقة، لكن بدلا من ذلك فهو قد يلجأ إلى شكل آخر غير ملحوظ مثل وضع قدمه على الدرج السفلي من مكتبه، أو إذا لم يكن هناك أدراج فى مكتبه ، فسيضع قدمه مستندة على المكتب ليظل فى ادعائه بأن المكتب يخصه.

الانخفاض بالجسم والمنزلة:

من الناحية التاريخية، يستعمل رفع أو إخفاض ارتفاع جسمك أمام الشخص الآخر كوسيلة لتأسيس علاقات بين ذوى المنزلة العالية - والتابعين أو المرؤوسين . ومن المصطلحات الدالة على (الارتفاع) إننا نشير إلى العضو من العائلة المالكة بكلمه «سموك»، بينما الأفراد الذين يرتكبون الأفعال السيئة نقول عنهم لفظًا يدل على انخفاض مراتبهم مثل أن نصف شخصًا بأنه «مستوى واطئ»،أو كلمة (نفوس وضيعة). ولا أحد يريد أن يوصف بأنه «قصير النظر»، أو أن«ينظر إليه الآخرون نظرة استصغار » أو «ينقص» من قدرهم. ويقف المتحدث فى الاجتماعات والاحتجاجات على منصة صغيرة بحيث يكون أعلى من الآخرين، ويجلس القاضي فى وضعية أعلى من بقيّة المحكمة، كما يقف الفائز

بالميدالية الذهبية الأوليمبي أعلى من الفائزين بالميداليات الأخرى، وبعض الثقافات تقسّــم طبقاتهم الاجتماعية إلى الطبقة الراقية و الطبقة الدنيا ولا شك أن المكان العالي يعطي سيطرة على الآخرين ، فالصيادلة يقفون على بعد ١٨ بوصة من الآخرين.



نحن ننقص من ارتفاعنا لنبين تبعيتنا للآخرين، أو نزيد من طولنا لبيان مراكزنا العالية

من آداب اللياقة التى تقوم بها النساء عندما يقابلن العائلة المالكة والرجال أن يملن برؤو سهن أو يزلن قبعاتهن، وهن بذلك يجعلن أنفســهن أصــغر من الشــخص الملكي. إنّ التحية الحديثة مازالت تحتفظ بأثر من تلك التحية القديمة عندما كان الشــخص يخلع قبعته لكي يجعل نفســه يبدو أقصرــ ولكن الرجل اليوم لا يرتدي قبّعة ، ولكنه مازال يمكنه أن يربت ربتة بســيطة على جبهته عندما يقابل امرأة كأثر عادة خلع الأســلاف لقبعاتهم. وكلما كان الشخص متواضعا أو كان مرؤوسا أو أقل منزلة من شخص آخر، كلما انحنى بجسمه بشكل أكبر.

«يصف الناس روجر على أنه العمود الفقري للمنظمة، ولكن الآخرين لم «يرتقوا» لهذا الحد.

بعض الأعمال التجارية اليابانية أعادت تقديم « ماكينة الانحناء »، التي تعلّم الموظّفين الزاوية المضبوطة للانحناء للعميل، وهى عادة ١٥ درجة للزبون الذي « ينظر فقط» عن شيء وبحدود ٤٥ درجة للمشـــتري. وفي العمل، فالموظفون الذين «ينحنون» بشــكل مســتمر إلى مديريهم يتم تســميتهم بأســماء تنتقص من قدرهم مثل أســماء الزواحف .

إنه رجل كبير بالمدينة

على الرغم من أنه قد يكون من الصحيح سياسيا الاعتقاد بشأن موضوع (الارتفاع)، فلقد برهنت الدراسات بأنه كلما كان الناس أطول كلما كانوا أكثر نجاحا وأكثر صــحة ويعيشــون حياه أطوال من الناس القصــار. ووجد الدّكتور (بروس إليس Bruce Ellis)، وهو رئيس قسم علم النفس التجريبي في جامعة كانتربري Canterbury في نيوزيلندا،

أن الرجال الأطول أيضا يحققون نجاحا ويكون منتجين بشكل أكبر من الرجال الأقصر، ليس فقط لأن مستويات التيستوستيرون المتزايدة تكون مرتبطة بالطول، لكن أيضا لأن النساء يخترن الرجال الذين يكونون أطول منهن كأزواج. كما يتم النظر للرجال الأطول على أنهم يمثلون حماية أكبر ويمكنهم أن ينقلوا هذه الميزة من خلال جيناتهم إلى أطفالهم. أما الرجال فهم يفضّلون النساء الأقصر لأنهن تعطين الرجال ميزة أن يظهروا طوالا بشكل ظاهر.

وكلما كنت أقصر طولا ، فعلى الأرجح أنّه ستتم مقاطعتك دوما من قبل الرجال. إحدى عميلاتنا ،طولها ٥أقدام وبوصة واحدة أى (١,٥٥ م) مديرة كبيرة في شركة محاسبة التى كان يهيمن عليها الموظفين من الذكور، وكانت تشتكى بأنّها وبشكل مستمر يتم مقاطعتها من زملائها في اجتماعات الإدارة ، وكان من النادر لها أن تقدّم أفكارها بالكامل أو تنهي حتى جملتها دون أن تتم مقاطعتها. فابتكرنا إ ستراتيجية لها والتي تتطلّب منها الوقوف والذهاب إلى طاولة إعداد القهوة الصغيرة، وعند عودتها إلى مقعدها، تبقى واقفة ، ثم تبادر بالتحدث وعرض أفكارها. هذه المرأة كانت مندهشة من الفرق الذى حدث والطريقة التى استقبل بها زملائها هذا الوضع الجديد. وبالطبع فهي لا تستطيع ا ستعمال هذه الطريقة لإحضار القهوة كلّ مرّة، ولكن هذه التجربة سمحت لها برؤية أنها عندما تعدّل من منظور ارتفاعها بكل بساطة، يمكنها تباعا أن تفوز بسلطة أكبر.

«دائما ماترى الطوال من الرجال مع النساء الأقصر، ولكن نادرا العكس».

في حلقاتنا الدرا سية، نلاحظ بشكل دائم كم أن المدراء من ذوى المستوى العالي يكونون أطول جدا من الآخرين. ومن خلال زياراتنا لمعاهد الإدارة، سجّلنا أطوال الموظفين والرواتب التى يحصلون عليها لعدد ٢٥٦٦ مدير يشغل كل منهم موقع مدير شركة ،ووجدنا أن كلّ بوصة تزيد فى طول الشخص فوق معدل الأطوال لموظفي الشركة أضاف تقريبا ١،٠٠٠$ دولار إلى ذلك حزمة راتب هذا الشخص، وبغض النظر سواء كان هذا الشخص رجلا أم امرأة. وأكدت الأبحاث التى تمت في الولايات المتحدة الأمريكية على أنّ « طول الشخص» يكون مرتبطا أيضا بالنجاح المالي: ففى بورصة وول ستريت ، كانت كلّ بوصة إضافية من طول الشخص تضيف ٦٠٠$ دولار إلى الحدّ الأدنى من مرتب هذا الشخص.

وكان نفس هذا الارتباط موجودا في الإدارات الحكومية والجامعات ، والتى من المفترض أنها ترقى الناس استنادا على مستوى قدراتهم وعلى أساس من المساواة، وليس أطوالهم. كما أظهرت إحدى الدراسات أمريكية بأنّ الناس الطوال لا يحصلون على أفضل الوظائف في الشركات الأمريكية وحسب، بل تكون رواتبهم فى بداية استلامهم لأعمالهم هى أيضا أعلى الرواتب. فأولئك الذين كانت أطوالهم أكثر من ٦ أقدام وبوصتين (١,٩م) كانوا يحصلون على ١٢ % أكثر من أولئك الذين كانت أطوالهم تحت ٦ أقدام (١,٨٥م).

لماذا يبدو بعض الناس أطول من الحقيقة فى التلفاز

كما أن الناس الذين يعتبرون من« طوال القامة» هم أيضا من يقومون بأداء أفضل في مجال السياسة على شاشة التلفزيون : فعلى الشاشة ، يظهر طول الناس ست بوصات (١٥cm) فقط على الشاشة ، لذلك فنحن نحاول أن

نخمن الطول الحقيقي لهذا الشخص . إن الطول الذى نعطيه لهذا الشخص ومدى قوته يكون مرتبطا بشكل كبير ومباشر بمدى قوته والسلطة التى يستعرضها من خلال المقابلة وحديثه فيها . وهذا هو السبب في أن الكثير من قصار الممثلين، والسياسيين والشخصيات يكون أداؤهم جيدًا جدا على شاشة التلفزيون ـ ويتصرفون ببساطة على أنهم من طوال القامة.

على سبيل المثال، أصبح رئيس الوزراء الاسترالي جون هوارد John Howard عالقا مع اسم مستعار أطلقه عليه الناس وهو (ليتل جوني – أو جونى الصغير) لأنه عندما كان يظهر على شاشة التلفزيون ، كان نهجه يتسم بالليونة والهدوء. ووجدنا من خلال الدراسات الاستقصائية الخاصة بنا أن عدد الناخبين المصوتين قد نظروا إليه على أن طوله يبلغ ٥ أقدام و ٦ بوصات ((١,٦٧m - ، وهو طول يعتبر قصيرا نوعا بالنسبة لرجل ـــ في حين أنه في الواقع كان طوله يبلغ ٥ أقدام و ٩ بوصات (١,٧٥m) .

وكان أحد خصومه، وهو رئيس الوزراء السابق بوب هوك Bob Hawke ، كان يتم النظر إليه على أن طوله يبلغ أكثر من ٦ أقدام (١,٨٥m) أي أنه طويل القامة ، فقد.كان أداؤه السياسي عظيما. ولكن في الواقع، لم يكن يتعدى طوله ٥ أقدام و٧ بوصات (١,٧m).

«إن أداءك القوي على شاشة التلفزيون سوف يجعلك تبدو أطول».

ولقد وجدت الأبحاث الرائدة التي أجراها ويلسون Wilson عام (١٩٦٨) أنه عندما يخاطب طالب مجموعة من الطلاب الآخرين، فسينظر إليه على أن طوله (١,٧٥m) من قبل الطلاب الآخرين. وعندما تم تقديم نفس هذا الطالب للجمهور على أنه أستاذ جامعى، وصف بأن طوله يبلغ ٦ أقدام و ٣ بوصات (١,٩m). لذلك فإن الأداء القوي أو اللقب المثير للإعجاب على حد سواء سوف يؤديان إلى أن يتم تصور إنك ذو قامة أطول من الحقيقة.

جرب اختبار الأرضية:

إذا كنت ترغب في اختبار مدى ارتباط السلطة مع طول الشخص ، جرب هذا التمرين مع صديق. أولا، قم بالاستلقاء على الأرض واطلب من صديق لك أن يقف على مدى قريب منك لتحقيق أقصى قدر من الفرق فى الطول. ثم، اطلب من صديقك أن يقوم بتوبيخك وبصوت عال وبقوة بأقصى ما يستطيع. ثم بدل الوضعيات معه – بحيث تكون أنت واقفا، ويكون هو مستلقيا – و اطلب منه أن يكرر توبيخه لك. لن تجد أن صديقك يجد من المستحيل تقريبا القيام بهذا الأمر فحسب ، بل إن صوته سوف يبدو مختلفا أيضا - و سوف يفتقر إلى أي سلطة بينما يحاول ذلك مستلقيا.

سلبيات الطول:

إن كونك طويلا، فإن ذلك لايعني مكافأة على الدوام. فبينما ينال الناس الطوال احترام أكثر في أغلب الأحيان من الناس القصار، إلا أن الطول يمكن أيضا أن يكون ضارا لبعض سمات الاتصال من شخص مقابل شخص آخر، على سبيل المثال حيث تحتاج إلى أن تتحدث مع شخص« على نفس المستوى » أو عندما تريد أن «تنظر فى عين محدثك»

في بريطانيا، قام فيليب هينيسي Philip Heinicy ، الذى يبلغ طوله ٦ أقدام و ٨ بوصات (٢ متر) ويعمل كبائع لمواد كيميائية ، بتشكيل نادي للأشخاص الطوال لتعريف المجتمع بالحاجات الاجتماعية والطبية والعملية لهذه الفئة . فلقد وجد فيليب أنّ طوله كان يهدّد إلى عملائه؛ الذين بدوا مرغمين على الاستماع له، كما أنهم لم يكونوا يستطيعون أن يركّزوا على ما يقوله لهم. واكتشف بأنّ عندما كان يقوم بعمل عرض تقديمى للمبيعات في الوضع جالسا، لم يصبح الجوّ باعثا على الاتصال الجيد وحسب، بل أن تخلصه من طوله الزائد الذى كان يمثل تهديدا للآخرين قد زاد من نسبة مبيعاته ب ٦٢ % أيضا.

كيف يمكن للانخفاض بالجسم فى بعض الأحيان من رفع المنزلة؟

هناك بعض الظروف التي يمكن أن يكون فيها النزول بجسمك إشارة على السيطرة من قبلك. ويحدث هذا عندما تجلسا مسترخيا في كرسي مريح في بيت شخص آخر بينما المالك يكون واقفا. ويمثل هذا قمة عدم الالتزام بالشكليات على أرض أو منطقة تخص الشخص الآخر الذي يتلقى هذا الموقف منك على أنه محاولة منك للسيطرة أو أن يعده عملا عدوانيا.

فأي شخص دائما سيكون متفردا وحاميا لمنطقته الخاصة، خصوصا في بيته الخاص، لذا فالتدرب على إشارات الخضوع والسلوكيات يكون فعّالا فى اكتساب الشخص إلى جانبك.

كيف يمكن للسياسيين فى التلفاز كسب الأصوات

لأكثر من ثلاثة عقود، قدمنا النصح للمشاهير الذين يظهرون أمام الجماهير بشأن كيفية أن يظهروا بشكل يوحي بالثقة ومصدق لدي تلك الجموع. وضمت تلك القائمة من المشاهير نجوم الروك والسياسيين والمتنبئين بحالة الأرصاد الجوية ورؤساء الوزارات. وفى إحدى المناسبات ، تم توجيه دعوة لاثنين من القادة السياسيين لعقد مناقشة تلفزيونيه عن كيفيه إدارتهم للبلاد . أحد هؤلاء المرشّحين للقاء التلفزيوني - ودعونا نطلق عليه هنا المرشح (أ) - كان طوله ٥ أقدام ٩ بوصات (١,٧٥ م) وتم النظر اليه من قبل الناخبين على انه الأقصر بسبب منهجه الهادئ والأكثر اعتدالا، بينما منافسه - مرشح (ب) - كان يبلغ طوله ٦ أقدام بوصتين (١,٩ م) وكان الناخبون يرون انه أطول بشكل مبالغ فيه بسبب موقفه الحازم. وبعد النقاش التلفزيونى الأول، تم اعتبار أن المرشح الأقصر خاسرا بشدة لصالح المرشح الطويل الآخر. وبالتالي فقد اتصل بنا مرشّح (أ) طالبا النصيحة، ونحن بدورنا اقترحنا عليه عده إستراتيجيات من

ضمنها قطع ٤ بوصات (١٠ سنتيمتر) من المنصة التي يلقى خطابه من عليها، بحيث تعطي نفس المسافة المرئية بين قمة المنصّة الخطابية وذقنه بشكل مشابه تماما للمرشّح (ب) . كما اقترحنا أيضا بأن يقوم المرشح (أ) بعمل بعض الترتيبات مع آلة التصوير التلفزيونية الّتي ستنزّل بعض الشّيء لتقوم بالتصوير لأعلى، مما سوف يعطيه مظهرا أطول. كما أخبرناه بالتوجه برسالته مباشرة إلى آلة التصوير لكي يشعر كلّ ناخب كما لو كان الخطاب موجهًا إليه هو شخصيا. وتم تنفيذ توصياتنا .

وبعد المناظرة التالية، تم النظر إلى المرشّح (أ) على أنه الفائز دون منازع، وذكرت أجهزة الإعلام بأنّه « كان لديه إحساس جديد بالسلطة والقيادة ». وبعد عملية الانتخابات التى تلت ذلك، أصبح مرشّح (أ) هو زعيم البلاد. والدروس المستفادة هنا كانت أن الناخبين عموما ليسوا مهتمين جدا ولا يتذكّرون معظم الذي يقوله السياسيون في مناظرات الانتخابات. بل أن يدلي الناخبون بأصواتهم النهائية مستندين على الاعتقاد بأن الفائز فى تلك المناظرات يكون هو الأفضل ملاءمة لكي يكون الزعيم.

كيف يمكن تهدئة الناس الغاضبين؟

من الممكن تجنب إخافة الآخرين وبشكل إرادي منك وذلك عن طريق جعل نفسك تبدو أصغر مقارنة بهم. دعنا نفحص لغة الجسد فى حالة ارتكابك لمخالفة مرورية بسيطة، مثل الإخفاق في التوقّف فى إشارة المرور فى الوقت المناسب، أو عدم إفساحك المجال للسيارات الأخرى أو كنت مسرعا، وتم الطلب منك أن تصف جانبا من قبل الشرطة. في هذه الظروف، فالضابط قد يعتبرك خصما بينما يترجل و يقترب من سيارتك، وأكثر ردّ فعل السائقين هو أن يبقوا في السيارة، وفتح نافذة السيارة ، واختلاق الأعذار أو إنكار المخالفة. إنّ نيجاتيف صور لغة الجسد لهذه النوعية من التصرفات كما يلي:

١. إنّ الضابط يجبر على ترك منطقته المتمثلة فى (سيارة الدورية) ويقطع المسافة إلى منطقتك أنت المتمثلة فى (سيارتك).

٢. على افتراض أنك   كنت مذنبا في الحقيقة ، فاختلاقك للأعذار قد يمثّل هجوما بالنسبة إلى الضابط.

٢.   ببقائك في سيارتك، فإنك بذلك تخلق حاجزا بينك وبين الشرطي.

ومع الو ضع بالاعتبار تحت هذه الظروف، أن الشرطي هو الذى يتفوق عليك وتكون له اليد العليا، فإن سلوكك هذا يخدم فقط فى جعل الأشياء تسير من سيئ إلى أسوأ وفرصك للحصول على المخالفات تصبح متزايدة. لذلك، وبدلا من قيامك بذلك، حاول مايلي إذا طلب منك الضابط أن تصطف على جانب الطريق:

١. قم على الفور بالخروج من سـيارتك (منطقتك) وتوجه إلى سـيارة الشرـطي (منطقته). وبهذه الطريقة فهو لم ينزعج با ضطراره لترك منطقته. (لا تحاول هذه الطريقة في الولايات المتحدة الأمريكية حيث أن خروجك مسرعا من سيارتك وإسراعك نحو الضابط قد يؤدّي بك إلى إطلاق الرصاص عليك.)

٢. أحن جسمك لكي تبدو أنك أصغر منه.

٣. قلل من منزلتك الخاصة بإخبار الضابط كيف أنك كنت «غير مسئول» بتصرفك هذا ، وارفع من قدره بشكره بإعلامك بخطئك وأخبره بأنّك تدرك صعوبة عمله ، خصوصا بالتعامل مع الحمقى أمثالك.

٣. مع توجيه راحتي يديك للخارج، وبصـــوت مرتجف، اطلب منه عدم إعطائك مخالفة. وإذا كنت امرأة والضـابط ذكرا، ابتسـمي فى وجهه كثيرا، وارمشى بعيونك مرارا وتكرارا وتكلمي معه بصـوت رقيق، أما إذا كنت رجلا فقط خذ المخالفة وادفع قيمتها على الفور.



أرجو ألا تحرر لي مخالفة

يظهر لسلوكك هذا للشرطي بأنك لا تمثل تهديدا لهن ويشجّعه للعب دور الوالد الذى يقوم بتوبيخ أحد أبنائه ، وفي هذه الحالة فقد يقرّر هذا الشرطي الاكتفاء بتأنيبك وتحذيرك دون أن يسجل لك مخالفة ويتركك تمضى إلى حال سبيلك !

عندما يسـتخدم هذا الأسـلوب كما أسـلفنا، فهو يمكن أن ينقذك من تحرير المخالفات بنسـبة٥٠ % من الحالات حيث تطلب منك سيارة الشرطة بالاصطفاف جانبا. ونفس الأسلوب يمكن أن يستعمل لتهدئة زبون غاضب يقوم بإرجاع سلعة معيبة إلى متجر أو أن يكون يريد تقديم شـكوى بشـأن أحد الأمور. في هذه الحالة ، تمثّل الطاولة أو « الكاونتر» حاجزا بين موظّفي المتجر والزبون. و سوف تكون السيطرة على الزبون الغاضب أمرا غاية فى الصعوبة إذا بقى الموظّفون على جانبهم من الكاونتر، ويخلق مفهوم (إما أنا أو أنت) ويمكن أن يجعل الزبون أشـدّ غضـبا فى نهاية الأمر. ولكن إذا تحرّك الموظّف بلطف إلى جانب الزبون ، و انحنى بجسمه ، مع جعل راحتي يديه مرئية واستعمل نفس التقنية التى استعملناها مع

الشرطي، فهو بذلك سيتمكن من استرضاء الشخص الغاضب عادة. أما البقاء على الجانب الآخر من المنضدة أو « الكاونتر» فهو من شأنه أن يرفع من مستويات الغضب.

ما علاقة الحب بذلك؟

وجد عالم الإنسانيات البولندي، الدّكتور بوجسلو باولو سكي Boguslaw Pawlowski، أنه - في العلاقة المثالية - يكون كل من الثقة ،والمال، والاحترام تكون من الأمور الأقل أهمية من نسبة الفرق فى الطول بين الشخصين البالغة من ١ إلى ١,٠٩.

ومن خلال دراسته التى أجراها عام ٢٠٠٤ وجد أنه، ولضمان الاستقرار فى الحياة الزوجية ، فمن الضروري أن يكون طول الرجل ١,٠٩ مرة أطول من شريكته. وتتناسب هذه الصيغة فى حالات الرومانسيات الفاشلة للمشاهير ، على سبيل المثال (نيكول كيدمان Nicole Kidman) وطوله ٥أقدام ١١ بوصه،(١,٨م)، و(توم كروز Tom Cruise) وطوله ٥أقدام و٧ بوصات، (١,٧ م).

أما الأزواج الذين كانت نسب أطوالهم متلائمة مع هذه النسبة ولاقووا النجاح تتضمّن الشخصيات التالية:

شيري بلير وتوني بلير = ١,١٠

جينيفر أنيستون وبراد بيت =١,١١

فيكتوريا بيكهام وديفيد بيكهام = ١,٠٩

وأولئك الذين فشلوا في اختبار النسبة تقنيا كانوا:

كاميليا باركر بولز والأمير تشارلز = ١,٠١

بيني لانكاستر و رود ستيوارت = ٠,٩٧

بعض الإستراتيجيات ليتم تصور أنك طويلا:

إذا كنت شخصا قصير القامة، فهناك عدّة إستراتيجيات يمكنك عن طريقها تحييد قوّة الناس الأطول منك من الذين يصرون على الاستهانة بك. وهذا الأمر يصبح مهما إذا كنت امرأة لأن طول النساء، في المعدل، بوصتان (٥ سنتيمتر) أقصر من الرجال. قم بتجهيز مساحة يمكنك من خلالها أن تسيطر على البيئة من حولك تحتوى على مقاعد ذات ارتفاعات مختلفة ، واطلب من الناس الطوال الجلوس على الكراسي القصيرة المنخفضة. فالجلوس يحد من الطول ،بحيث أنك لو أجلست وحشا ضخما على أريكة منخفضة ، لقلّل ذلك من قوّته المحسوسة. كما أن الجلوس في النهايات المضادة للطاولة ، والتكاء على باب المكتب بينما يكون الأشخاص الآخرون جالسين يؤدي إلى نفس النتيجة. وينسحب نفس الشيء عند

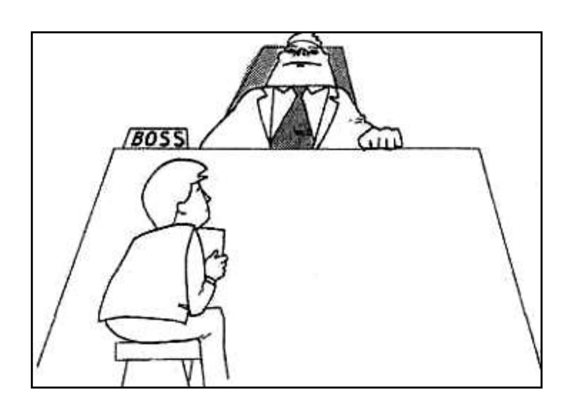
التحدث في مكان عامّ، أو وسط حشد، أو في سيارة أو طائرة، كل ذلك من شأنه أن يحدّ من مزايا الناس الأطول أيضا. وإذا كان الشـــخص متعجرفا أو يقف فوق رأســـك بينما أنت جالس، فقم بالنهوض وتوجه إلى أقرب نافذة وحدّق خارجا بينما تناقش الموضـوع معه. وسـوف تبدو كما لو كنت تفكر بشـكل عميق فى المناقشـة بينكما أن الشـخص الطويل أو الضـخم لا يمكن أن يســتفيد من طوله عندما لا تنظر إليه.و أخيرا، فتصرــفاتك الحازمة يمكنها أن تقلّل من الفروقات فى أطوال الأشـخاص أيضـا. هذه الإسـتراتيجيات سـوف تجعلك ترقى بك أعلى من الأشـخاص الطوال من حولك، وسـتجعلك تقف شامخا بينهم.

ملخص

إن الاختلافات فى الأطوال ارتفاع لها تأثير هامّ على العلاقات لكن الطول والقوّة في أغلب الأحيان تكون فقط تـصوّرات. فالقصـار من الناس يمكنهم أن يزيدوا طولهم المحسـوس وعلى الأرجح سـيتم تذكرهم على أنهم من طوال القامة وذلك عندما يلبسون ملابس سوداء، أو بدلات مخطّطة ، وبالنسبة (للنساء) يمكن وضع ماكياج خافت والساعات ذات الحجم الكبير. فالسـاعات ذات الحجم الصـغير ، من شـأنها أن تقلل من النفوذ المحسـوس للشـخص . إن الوقوف مع انتصـاب القامة،والجلوس بشـكل مسـتقيم والمشيـ بشـموخ، كلها تعد من السـبل التى من شـأنها إضـفاء مظهر الواثق من نفسـه عليك،وبسبب قانون السبب والتأثير، فأنت ستبدو أكثر ثقة متى قمت فعلا بعمل هذه الأشياء.



الفصل السابع عشر
ترتيبات الجلوس أين تجلس ولماذا؟



كن مرتاحا كما لو كنت بمنزلك – وأخبرني بكل الأمور

إن جلوسك بشكل مرتبط بالناس الآخرين يعد طريقة فعّالة لكي تضمن تعاونهم معك. كما أن سمات مواقفهم نحوك يمكن أيضا أن يتم الكشف عنها من خلال وضعيات الجلوس التي يتخذونها نسبة إليك.

ولقد أجرينا الاستطلاعات مع القائمين على المؤتمرات أثناء السبعينيات والثمانينيات والتسعينيات ، وذلك لمعرفه أي المواضع التي جلسوا فيها ثم شعروا بأنهم أعطوا أفضل نتيجة لإيصال أفكارا معيّنة. لقد قمنا بهذا بالتعاون مع هؤلاء المسئولين عن المؤتمرات وباستعمال الاستبيانات الاستقصائية من قاعدة بياناتنا الخاصة. ولقد أجريت الدراسة الرئيسية الأولى (عن مواضع الجلوس) من قبل العالم النفساني (روبرت سومرRobert Sommer) من جامعة كاليفورنيا، الذي حلّل مقاطع عرضية من الطلاب والأطفال ، وبعض الأماكن الاجتماعية مثل الحانات والمطاعم. ونحن بدورنا فقد طبّقنا ببساطة تلك النتائج التى توصل إليها «سومر» على حالات التى تجرى من خلالها المفاوضات وكذلك مجالات العمل. وبما أنه هناك اختلافات هامشية بين الثقافات والعلاقات بين الناس، فقد لخّصنا هنا أغلب (مواضع الجلوس) التي يمكن أن تصادفك فى أغلب الأحيان وفى معظم المواقف.

في كتابه المعنون (الاتصال اللا شفهي في التفاعل الإنساني)، لاحظ «مارك ناب Mark Knapp » من جامعة فيرمونت بأنّه وبالرغم من أن هناك صيغة عامّة لتفسير مواضع الجلوس ، إلا أن البيئة قد تؤثّر على الموضع الذي تم اختياره . أجرى البحث على الناس من الطبقة المتوسطة وأظهر بأنّ مواضع الجلوس الخاصة بهم في الحانات العامة يمكن أن تختلف عن مواضع الجلوس التى تتخذها الطبقة العليا فى المطاعم الفاخرة. فالاتجاه الذي توجه إليه تلك المقاعد والمسافة بين المناضد يمكن أن يكون لها تأثير على سلوكيات الجلوس. فعلى سبيل المثال، فالأزواج المتحابون

يفضّـــلون أن يجلســـوا جنبا إلى جنب فى أى مكان، لكن في المطاعم المزدحمة حيث تكون الطاولات قريبة من بعضــها البعض ، لن يكون هذا ممكنا، وبالتالي سـيجبر هؤلاء الأزواج على الجلوس متقابلين أمام بعضــهم ، وهي فى العادة وضعية دفاعية.

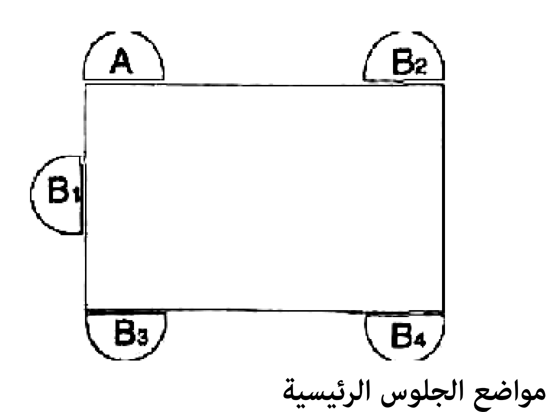
مع وضـــع تلك الأمور فى الاعتبار، ســـوف نقوم الآن بتقديم (اختيارات الجلوس الرئيســـية) التي تكون لدينا فى مختلف الظروف سواء كان ذلك فى محيط العمل أو من خلال المناسبات الاجتماعية الأخرى.

جرب القيام بـ «اختبار الطاولة»

دعنا نفترض بأنّك الشخص (B) وأنك ستجلس على طاولة مستطيلة مع الشخص (A) . والآن، ماهو مكان الجلوس الذى سوف تختاره في الظروف التالية:

- عندما تكون ستجرى مقابلة عمل لشخص ما فى شركة صغيرة.
- عندما تساعد شخص ما لإكمال حل الكلمات المتقاطعة.
- عندما تكون تلعب شطرنج ضدّ شخص ما.
- أنت في مكتبة عامّة ولا تريد أيّ تطفل.

انظر إلى الرسم التوضيحي التالي وقم بتحديد اختياراتك.



مواضع الجلوس الرئيسية

والآن، إليك الإجابات الأكثر احتمالا:

• لقد قمت باختيار، الموضع B١)، موضع الزاوية، لإجراء المقابلة، حيث أن هذا المكان يسمح لك برؤية الشخص بشكل واضح بدون أن تبدو بمظهر تنافسي أو عدواني، وهو المظهر الذي ستبدو عليه لو جلست فى المكان B٣ أو أن تبدو مألوفا جدا لو جلست فى المكان B٢.

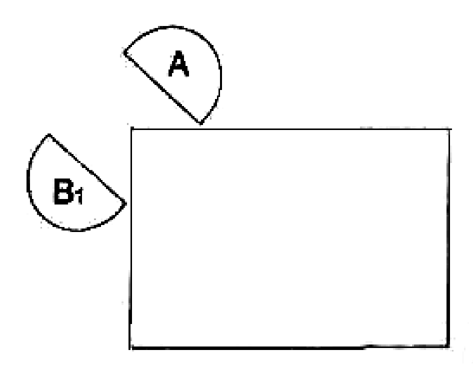
• واخترت الجلوس فى المكان B٢ ، وهو موضـع «تعاوني»، للمسـاعدة بلعبة حل الكلمات المتقاطعة، لأن هذا هو أنسب مكان لنجلس فيه لتقديم المساعدة أو بناء الوئام مع الآخرين.

• اخترت الجلوس فى المكان B٣ للعب الشـطرنج ضـدّ الشـخص الآخر. وهذا الموضـع يدعى المكان (التنافسي ـ / الدفاعى) وهو الموضع الذي نختاره للتنافس ضدّ خصم لأنه يسمح لنا بالنظر لوجوه الآخرين ومايقومون به بشكل كامل .

• أخيرا، اسـتعملت الموضـع القطري، B٤، في المكتبة لتوصـيل رسـالة بعدم رغبتك في الارتباط بأي شـكل مع الآخرين .

المـوضع بالزاوية (B١)

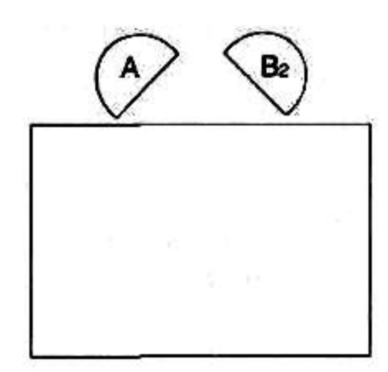
هذا المكان يسـتخدم من قبل الناس الذين يكونون منشـغلين في القيام بالمحادثات العادية الودّية. ويسـمح هذا المكان بالتواصل العيني الجيد والفرصة لاستعمال الإشارات العديدة وملاحظة إشارات وحركات الشخص الآخر. إن الجلوس فى موضـع الزاوية يشـكل حاجزا جزئيا في حال بدأ الشـخص بالشـعور بالتّهديد. هذا المركز الإسـتراتيجي هو الأكثر نجاحا الذي يتمكن منه الشـخص B مواصـلة عرضـه التقديمي، على افتراض أنّ الشـخص A هو الجمهور. وعن طريق تحريك الكرسي بكل بسـاطة للانتقال للموضـع B١ ،فسـوف يمكنك أن تشـعر بجو من الارتياح ، وتحد منّ التوتر، وتزيد من فرص تحقيقك لنتيجة إيجابية.



الموضع بالزاوية

الموضع التعاوني (B٢)

عندما يفكّر شـخصـان بنفس الطريقة أو يعمل كلاهما على مهمّة واحده سـويا، فإنهما يتخذان هذه المواضـع للجلوس في أغلب الأحيان. وقد جدنا أن ٥٥ % من الناس يختارون هذا الموضــع للجلوس على أنه الأكثر تعاونية، أو يقومون باتخاذه بشكل حدسي عندما يطلب منهم الاشتراك فى عمل مع شخص آخر.

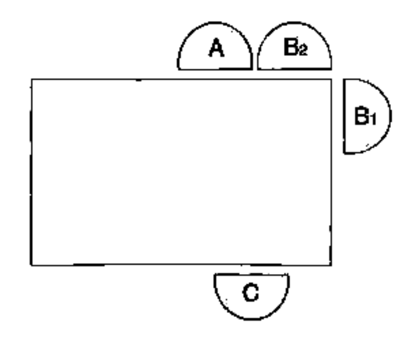


موضع الجلوس (التعاوني)

ويعد هذا المكان واحدا من أفضل المواضع لشرح قضيتك وجعلها مقبولة لدى الآخرين لأنه يسمح بالاتصال العيني الجيد والفرصة لنسخ حركات الآخرين. وتكمن الخدعة للشخص B فى اتخاذ هذا المكان،أن يكون قادرا على التحرّك إلى هذا الموضع بدون أي يحسّ الشخص A كما لو أنّ أرضه قد تم اقتحامها وغزوها. وهو أيضا مكان ناجح ليتم اتخاذه عندما يقوم B بتقديم طرف ثالث إلى المفاوضات الجارية.

فعلى سبيل المثال، لنفترض أن مسؤول مبيعات كان لديه مقابلة ثانية مع أحد العملاء، و سيقوم هذا المسئول عن المبيعات بتقديم طرف ثالث لهذا العميل وليكن خبيرا تقنيا مثلا. فستجد أن الإستراتيجية التالية ستعمل بشكل جيد:

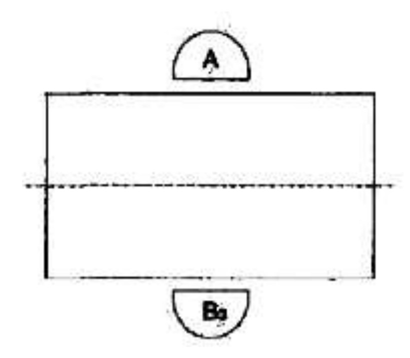
إنّ الخبير التقني جالس في الموضع C المقابل للعميل A . ومسئول المبيعات يجلس إما في الموضع B٢ (التعاوني) أو فى المكان B١ (زاوية). فهذا يسمح لمسئول المبيعات بأن يكون « على جانب العميل » وأن يقوم بتوجيه الأ سئلة التقنية والفنية نيابة عن العميل. هذا الموقع « المعروف باسم (الجلوس على حذى الخصم).



تقديم طرف ثالث

الموضع (التنافسي / الدفاعي) (B٣)

في مثل هذا الترتيب، يواجه المنافسون بعضهم البعض، مثل حاملي السلاح الغربيون فى أفلام رعاه البقر. فالجلوس عىل الطاولة فى مقابل شخص ما يمكن أن يخلق جوًّا تنافسيًّا دفاعيًّا ويمكن أن يؤدّي بكلّ طرف بأن يتشبث بشده بوجهة نظره لأن الطاولة ستشكل مانعا صلبا بين كلا الأطراف.



الموضع (التنافسي / الدفاعي)

في سيناريوهات العمل، رأى نسبة ٥٦ % من المستجيبين للاستقصاء الذى قمنا به أن هذا الموضع يعد مكانا تنافسيا، لكن في الحالات الاجتماعية، مثل المطعم، فإن ٣٥ % رأوا هذا الموضع على أنه (موضع تحادثي) أى مناسب لإجراء المحادثات. وهي نفس مواضع الجلوس التى يشيع ملاحظاتها فى المطعم الملاحظة جدا عموما فى المشاهد الغرامية، ولكن قد يكون السبب الرئيسي وراء ذلك قيام الجرسونات بإجلاس الناس في المناضد على هذا النحو.وتكون تلك الجلسة مناسبة جدا لزوجين متحابين يجلسان فى المطعم لأنها تسمح بالاتصال بالعيون بينهما بشكل جيد ، كما أنها تبرز الاختلافات الجنسية بينهما بشكل مهذّب لأنهما يجلسان متقابلين في الأساس.

ومع ذلك، ففي بيئة العمل، فإن هذه الجلسة تتخذ من قبل الناس الذين إما أن يكون هناك تنافس فيما بينهم ،أو إذا كان أحدهم يقوم بتوبيخ آخر. كما يمكن أيضا أن تستخدم تلك الوضعية من قبل الشخص A ، وذلك كعلاقة بين (الرئيس / والمرؤوسين) متى كانت تتم فى المنطقة الخاصة بالشخص A.

لماذا يكون بعض الرؤساء مكروهين؟

في سيناريوهات العمل،وجدنا أن الناس الذين يتحدثون من خلال جمل قصيرة ممن يكون جالسين فى وضع الجلوس (التنافسي / الدفاعي) ، يمكنهم أن يتذكّروا فقط أقل مايمكن مما يقال ، ويميلون بشكل كبير للقيام بمجادلات. ولقد أجرى (ايه.جي وايت A. G. White) بتجربة في مكاتب الأطباء التي أظهرت أنّ تواجد طاولة من عدمه كان له تأثير هامّ على شعور المريض بالارتياح. فقط ١٠ % من المرضى تم تصور أنهم يشعرون بالراحة عندما كان مكتب الطبيب موجودا والطبيب يجلس خلفه. ولقد زاد هذا الرقم إلى ٥٥ % عندما لم يكن مكتب الطبيب

موجودا. وقد قمنا بتجربة أســميناها (بيز و بيز Pease & Pease، ١٩٩٠) حيث ســألنا ٢٤٤ من كبار المديرين و١٢٧ من المدراء الأقل من المرتبة المتوسطة لرسم اسكتشات خاصة بترتيب الأثاث الذي يفضّله كل منهم لأن يكون لديه في مكتبه عندما ينتقل هؤلاء المديرين إلى المبنى الجديد لمقر شركتهم. فقام ٧٦ % من كبار المديرين يمثلون (١٨٥) مدير برسم تخطيطي حيث وضعوا مكاتبهم لتشكل حاجزا بينهم وبين مرؤوسيهم. وفقط ٥٠ % المدراء الأقل رتبة يمثلون(٦٤) مدير صغير قاموا بنفس الشيء، ثم أنه وجد ان المديرين من الذكور كان لديهم ميل لوضع مكاتبهم كحاجز بينهم وبين الآخرين مرتين أكثر من المديرات من الإناث.

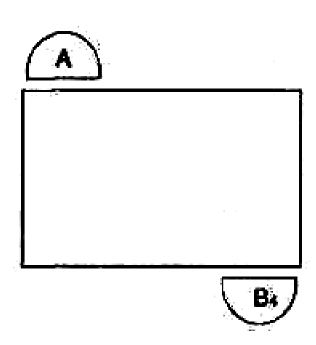
إن النتيجه الأكثر إثارة التى توصـــلنا إليها كانت متمثله فى كيفية تصـــور الموظفين الآخرين للمديرين الذين لم يكونوا يضـــعون مكاتبهم فى وضـــعية تشـــكل حاجزا بينهم وبين الموظفين الآخرين. فهؤلاء المدراء وصـــفوا من قبل موظّفيهم على أنهم أكثر اســتعدادا للاســتماع إلى أفكارهم بدون نقد وأقل احتمالا لإظهار تفضــيلهم لشــخص على حساب آخر وأنهم منصفين.

«إن الجلوس في وضع متقابل مع الآخرين بشكل مباشر يتسبب في خلق مشاعر سيئة».

إذا كان الشــخص B يريد إقناع الشــخص A ، فإن الموضــع (التنافسي) يقلل من فرصــته في تحقيق مفاوضــات ناجحة، مالم يكن الشخص B قد تم إجلاسه عن عمد فى هذا المكان كجزء من إستراتيجية تم تخطيطها بشكل مسبق. على سبيل المثال، قد يكون الشخص A هو أحد المديرين الذي يتوجب عليه أن يوبّخ المستخدم لديه B، والموضع التنافسي يمكن أن يضيف وزنا إلى عملية التوبيخ تلك. ومن ناحية أخرى، فإذا أراد الشخص B أن يجعل الشخص A يبدو متفوقا عليه، فيمكن للشخص B أن يجلس متعمدا مباشرة مقابل الشخص A . مهما كان العمل الذى تقوم به، وإذا تضمّنت مهامك التعامل مع الناس ، فيجب أن يكون هدفك دائما الاستماع لوجهة نظر الشخص الآخر، لتيسير الأمر عليه ولجعله يحسّ بجدوى التعامل معك؛ ولن يحقق لك الموضــع التنافسي تلك النتيجة. ولتحقيق المزيد من التعاون أكثر ، فعليك بالموضــع فى الزاوية والمواضــع التعاونية التى يمكن من خلالها تحقيق إنجازات أكبر من اتخاذك للموضع التنافسي. وعادة ماتكون المحادثات قصيرة وأكثر حده عند الجلوس في الموضع التنافسي.

الموضع المستقل (B٤)

يتم اتخاذ هذا الموضــع من قبل الناس الذين لا يريدون التفاعل مع بعضــهم البعض. وهو يحدث بين الغرباء في الأماكن العامة، مثل المكتبات العامة أو مقاعد المتنزهات أو المطاعم وهو الوضـــع الذى نلجأ إليه للتدليل على أننا معارضـــون تماما لفكر من حولنا. وأفاد نسبة ٤٢ % من المستجيبين للدراسة التى قمنا بها حول هذا الموضع للجلوس،بأن الرسالة التي يدل عليها اختيار مثل هذا المكان هو قله الاهتمام ، كما تم قراءة مايعنية هذا المكان بالنســبة للبعض على أنه عرض للامبالاة أو العداونية. ويجب أن يتم تجنب هذا الموضع إذا كان الهدف هو عقد مناقشات مفتوحة بين الناس.

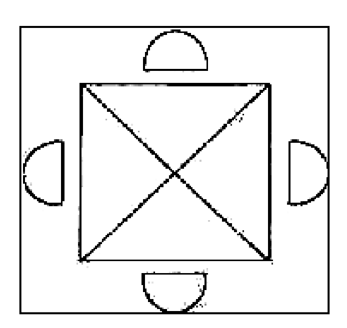


الموضع المستقل - يخبر الآخرين بأنك لا تريد تكوين علاقات معهم

لا يتعلق الأمر بما تقوله، بل بمكان جلوسك:

كما قلنا سابقا، فالطاولات المستطيلة تخلق علاقة تنافسية أو دفاعية بين الناس لأن كلّ شخص يكون لديه مساحة مساوية، وواجهة مساوية وحافات منفصلة. ويسمح هذا الموضع لكلّ شخص بأخذ «موقع» فى التحدث حول موضوع معين ، كما أنه من الأماكن التي تسمح بالتواصل بالعيون بشكل مباشر لحد كبير عبر الطاولة. وتعد الطاولات المربّعة الشكل مثالية للقيام بالمحادثات القصيرة المباشرة فى صلب المواضيع أو في العلاقات بين الرؤساء والمرؤوسين. يجيء ويأتي معظم التعاون من الشخص يجلس بجانبك، كما أن الشخص الذي يجلس بجانبك على (يمينك) يميل إلى أن يكون أكثر تعاونا معك من الشخص الجالس على (يسارك).

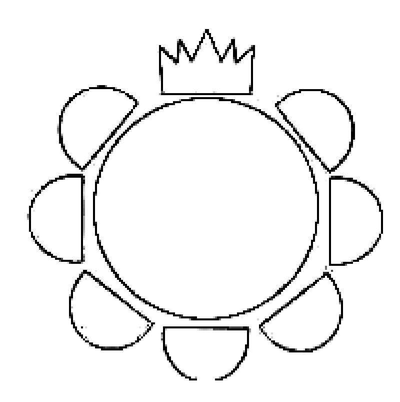
تاريخيا، فالشخص على يمينك يكون أقل احتمالا بأن يتمكن من (توجيه طعنة) إليك بشكل ناجح بيده اليسرى، لذلك « فالرجل الجالس على اليمين » يكون هو الأكثر تفضيلا ، كما أن الآخرين يعتقدون بأن هذا الشخص يمتلك سلطة أكبر من الشخص الجالس على الجانب اليسار. وتأتي أكثر المقاومة من الشخص الجالس مباشرة فى مقابلك في موقع «حامل السلاح»، وعندما يجلس أربعة أشخاص ، فكلّ شخص سيكون أمامه شخص آخر يجلس مقابله.



كل شخص سيحاول الجلوس فى كلا الموضعين التنافسي والموضع بالزاوية عندما يهمون بالجلوس على طاولة مربعة الشكل.

مبدأ الملك آرثر

استعمل الملك آرثر المائدة المستديرة كمحاولة لإعطاء كلّ من فرسانه كمية مساوية من السلطة والمنزلة. أي مائدة مستديرة تخلق جوّا من عدم الالتزام بالشكليات بشكل مريح ومثالي للمناقشة بين الناس الذين يكونون من منزلة مساوية، حيث أن كلّ شخص يمكن أن يدّعي أن له نفس الكمية من مساحه الطاولة. والدائرة في حد ذاتها أصبحت رمزا للوحدة والقوّة حول العالم وببساطة فالجلوس في دائرة أيا كانت يؤدي فى النهاية إلى نفس التأثير المريح لأفراده. ولسوء الحظ، كان الملك آرثر غافلا عن أنه إذا كانت منزلة أحد الأشخاص ممن يجلسون على الطاولة المستديرة أعلى من الآخرين في باقي المجموعة ،فإن هذا من شأنه أن يؤثر القوّة الديناميكية للمجموعة بالكامل. فالملك كان يمثل الشخص الأكثر قوّة ،وهذا كان يعنى بأنّ الفرسان الجالسين على جانبيه سوف يمنحون وبشكلا ضمنيا قدرا أعلى من القوّة والنفوذ لاحقا، كما أن الشخص الذى يجلس على يمين الملك سيكون أكثر نفوذا من الشخص الجالس على يساره. ثمّ يقلّ النفوذ لباقي الأشخاص حسب المسافة التي يجلس عندها كلّ فارس بعيدا عن الملك.



الشخص ذو المنزلة العالية الجالس على طاولة مستديرة
يسبب تشويها لتوزيع النفوذ والقوه بين باقي الجالسين.

وكان الفارس الجالس مباشرة قبالة الملك آرثر ، في الواقع، يجلس في الموضع (التنافسي/ الدفاعى) ، ومن المحتمل أن يكون شخصا يتسبب في إثارة المشاكل.

ولقد رأى ما نسبته ثمانية و ستّون بالمائة من المشاركين بدرا ساتنا أن الشخص الذى يجلس قبالتهم مباشرة على مائدة مستديرة ، يكون أكثر مجادلة فى المناقشات المطروحة وأكثر تنافسية. و ستّة وخمسون بالمائة أيضا قالوا بأنّ الجالس فى المقابل لن يريد التدخل فى المناقشات أو يكون قليل الاهتمام بها ، كما هو الحال فى المكتبة العامّة مثلا.

وعندما جلوس شخص بجانب آخر مباشرة، ٧١ % قالوا بأنّهم كانوا أنه إما أنهم يجرون محادثات ودية أو ينشأ بينهما تعاون.

ويستخدم العديد من مدراء شركات اليوم طاولات مستطيلة، مربعة أو مستديرة. فالمكتب المستطيل، المستخدم عاده فى العمل، يستخدم فى تفعيل الأنشطة الخاصة بالعمل، والمحادثات القصيرة، وعمليات التوبيخ وهكذا.

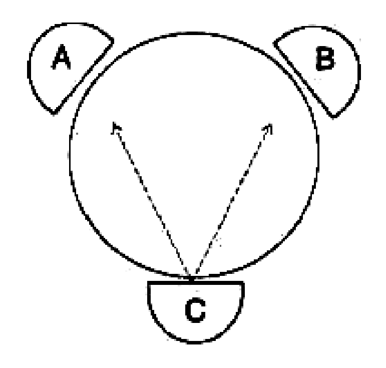
أما المائدة المستديرة، فهي فى أغلب الأحيان تكون منضدة قهوة صغيرة مع مجموعة من الكراسي متراصة حولها، وتستعمل لخلق جوّ مريح بعيدا عن الشكليات أو أن تستخدم للإقناع. كما أنها تتواجد أيضا في أغلب الأحيان في العائلات التي تمارس الديمقراطية بين أفرادها أو التى لا يكون بها والد مسيطرا فيها.

أما المناضد المربّعة فمكانها في المطاعم.

الإبقاء على مشاركة شخصين فى مناقشة

دعنا نفترض بأنّك، الشخص C، وإنك ستتحدث مع الأشخاص A وB، وبأنّكم جميعا جلوسا بحيث تشكلون مثلثا على مائدة مستديرة. افترض بأنّ الشخص A كثير الكلام ويسأل العديد من الأسئلة وبأنّ الشخص B يبقى صامتا طوال الوقت. فعندما يسألك الشخص A سؤالا، كيف تجيبه وتستمرّ بالمناقشة بدون أن يشعر الشخص B بأنه مستثنى أو قد تم استبعاده من الحوار؟ قم باستخدام الأسلوب التالي الذي يتسم بالبساطة، لكنه فعّال: فعندما يسأل A سؤالا، انظر إليه عندما تبدأ بالإجابة، ثمّ استدر برأسك نحو B، ثمّ انظر مرة أخرى إلى A، ثمّ إلى B ثانية وكرر ذلك حتى تنتهي من إجابتك على السؤال، وأخيرا قم بالنظر A ثانية وأنت تنهي جملتك.

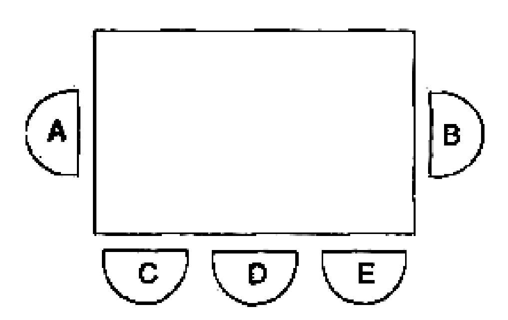
هذا الأ سلوب يجعل الـشخص B يـشعر أنه داخل المحادثة ،وهو مفيد جدا إذا كنت تحتاج أن يكون الـشخص B إلى جانب رأيك فى تلك المسألة.



الإبقاء على شخصين مشاركين فى المناقشة أثناء قيامك بالإجابة على أحد الأسئلة

الطاولات المستطيلة

فيما يتعلق بالطاولة المســتطيلة، يبدو أن هناك معيار ثقافي مشــترك بأنّ الوضــع A يكون الأكبر تأثيرا دائما، حتى عندما يكون كلّ الناس الجالســين على الطاولة متســاوين فى المنزلة. في اجتماع ناس من منزلة المســاوية ،فإن الشــخص الجالس في الموضع A ، سيكون هو من يحوز نفوذا أعلى، على افتراض أنّه لا يوجه ظهره إلى الباب.



مراكز القوى على الطاولة المستطيلة

إذا كان ظهر الـشخص A يواجه الباب، فإن الـشخص الجالس في المكان B هو الذى سيكون الأكثر تأثيرا و سيكون منافسا قويا للشخص A . وقد قام كل من (سترودتبيك Strodtbeck) و (هوك Hook) بإعداد بعض المشاورات التجريبية لهيئة من المحلفين والتي كشــفت بأن الشــخص الجالس في وضــع رأس المنضــدة كان غالبا مايتم اختياره كقائد لهم، خصوصا إذا تم تصور هذا الشخص على أنه من طبقة اجتماعية عالية. على افتراض أنّ الشخص A كان في أفضل مركز للقوة، والشخص B سوف يليه فى السلطة، ثمّ الشخص D، ثمّ C وهكذا. ويتم التعامل مع المكانين A و B على أن من يشغلهما من هم قادرون على تولي المهام، بينما يتم تصور من يحتل الموضع D على أنه قائد عاطفي، وعادة مايكون امرأة، التي تكون مهتمة أكثر بشــأن العلاقات بين أفراد المجموعة وتحثهم على المشـــاركة. هذه المعلومات تجعل من الممكن التأثير على لعب أدوار القوّة في الاجتماعات بوضــع شــارات عليها الاســم لتحديد مكان جلوس كل شخص في مكان بعينه. وهذا سيعطيك درجة من السيطرة على مجريات الاجتماع.

لماذا يجلس الطلاب على اليسار فى المحاضرات؟

وجد الباحثون في جامعة أوريغون بأنّ الناس يمكن أن يحتفظوا بالمعلومات ثلاثة مرات أكثر من المعتاد عندما تكون تلك المعلومات مكتوبة ويرونها من خلال مجال إبصـــارهم الأيمن عنه لو كانت تلك المعلومات تقع في مجال إبصـــارهم على اليســـار. كما تقترح دراســـتهم بأنّك لديك « جانب أفضـــل » لوجهك عندما تقدّم المعلومات إلى الآخرين. وطبقا لهذا البحث فالجانب الأفضـــل من وجهك ســـوف يكون على يســـارك لأنه في المجال الأيمن لإبصـــار الشخص الآخر .

«أظهرت الدراسات أن الجانب الأيسر من وجهك هو الجانب الأفضل لتقديم محاضرة».

الدّكتور (جون كيرشنير John Kershner) من معهد أونتاريو للدراسات التعليمية، قام بدراسة المعلمين وسجّل إلى أين كانوا يوجهون نظراتهم كلّ ٣٠ ثانية ولمدة إجمالية تقدر ب١٥ دقيقة. فوجد أن المعلمين كانوا تقريبا يهملون التلاميذ الجالسين على يمينهم. وأظهرت الدراسة بأنّ المعلمين نظروا أمامهم بشكل مستقيم للأمام طوال ٤٤ % من الوقت ، و ٣٩ % من الوقت إلى اليسار و١٧ % من الوقت فقط إلى يمينهم . ووجد أيضا أن التلاميذ الذين جلسوا على يسار المعلم أدّوا بشكل أفضل في الاختبارات التهجّئ من أولئك على اليمين وأن أولئك على اليسار كان يتم توجيه أسئلة لهم بشكل أقل ممن كانوا يجلسون على اليمين .

كما وجد بحثنا هذا أن صفقات العمل الأكثر نجاحا تتم عندما يجلس البائع إلى يسار الزبون وليس على يمينه. لذا، فعندما ترسل أطفالك للتعلّم، فعلّمهم الجلوس على لجانب الأيسر للمعلّم لكن، عندما يصبحون بالغين ويحضرون الاجتماعات، أخبرهم بالمضي للحصول على سلطة ونفوذ إضافي ، من خلال جلوسهم على يمين رئيسهم ف العمل.

لعب مراكز القوة فى المنزل:

إن شكل منضدة غرفة الطعام العائلية يمكن أن يعطي فكرة حول توزيع القوى أو السلطات في تلك العائلة، ومن المفترض أنّ تحوى غرفة الطعام طاولة لها شكل معين ، وأنه تم اختيارها بعد الكثير من التفكير فى الشكل المناسب لها ، فتختار العائلة «المنفتحة» الموائد المستديرة، أما العائلات «المنغلقة» فتختار المناضد المربّعة والعائلات المتسلطة «تختار المنا ضد المستطيلة. في المرة القادمة التي تدعو فيها بعض الناس على حفلة عشاء، جرب هذه التجربة: أجلس الضيف الانطوائي والأكثر خجلا على رأس المنضدة، وأبعده عن الباب ليكون ظهره إلى حائط. ستكون مندهشا لرؤية أنه وبكل بساطة بأن جلوس الشخص في موضع جلوس (القوة) يشجّعه على البدء بالكلام في أغلب الأحيان أكثر ويضفى عليه شعورا أكثر بالسلطة ، وكم أن الآخرين سيعيرونه انتباها أكثر أيضا .

كيف يمكنك أن تجعل الجمهور يبكي

كتاب القوائم Book of Lists— هو طبعه كتاب يقوم بإدراج كلّ أنواع المعلومات حول السلوك البشري كلّ سنة — ويظهر أن محادثاتنا العامة مع باقي الناس على أنها أوّل مخاوفنا، ويصنف الخوف من الموت في المرتبة السابعة. هل هذا يعني بأنّك إذا كنت فى جنازة، فإنك ستكون أفضل حالا في التابوت من قراءة قصيدة لمدح المتوفى؟

إذا تطلب منك مخاطبة جمهور في أي وقت كان، فمن المهم أن تفهم كيف يستلم الجمهور المعلومات ويحتفظ بها فى ذاكرته . أولا، لا تخبر الجمهور أبدا بأنك تشعر بأنك عصبيا أو خائفا - لأن ذلك سيجعلهم يبدأون بالبحث عن لغة الجسم العصبية والتأكد من العثور عليها. فهم لن يشكّوا بأنّك عصبي مالم تخبرهم بذلك.

ثانيا، استخدم الإشارات والحركات الدالة على ثقتك بنفسك عندما تتحدث، حتى إذا كنت تشعر بالفزع. واستخدم حركة (القبة) بيديك، ووضـعيات راحة اليد المفتوحة والمغلقة ، وإظهار إصـبع الإبهام بشـكل عرضي، وإبقي ذراعيك غير مثنية. تجنّب الإشارة إلى الجمهور، وثني الذراع، ولمس الوجه ، والإمساك بالمنصّة الخطابية .

وتظهر الدرا سات أن الناس الذين يجلسون في الصف الأمامي يتعلّمون ويحتفظون بالمعلومات أكثر من الآخرين من جموع الجمهور، وهذا يرجع جزئيا بسـبب أن أولئك في الصـف الأمامي يكونون أكثر حماسـا من الآخرين لأن يتعلّموا ،وهم يظهرون انتباها أكثرا إلى المتحدث لكي يتفادون أن يسلط نظره عليهم.

«الناس الذين يجلسون فى الصفوف الأمامية يتعلمون أكثر، ويشاركون أكثر ويكونون أكثر حماسا».

والجمهور الجالسين في الصفوف الو سطى صفوف المقدمة هم المجموعة التى تو صف بالأكثر فطنة والتى تلي جمهور الصفوف الأولي وهم يسألون معظم الأ سئلة، وتلك الصفوف الو سطى تعتبر فى منطقة آمنة، فهى محاطة بالآخرين. وتكون المناطق الجانبية والصفوف الخلفية هي الأقلّ تجاوبا وانتباها. وعندما تقف إلى يسار الجمهور — وهو مايمثل الجانب الأيمن من المسرح — فإن معلوماتك سيكون لها تأثير أقوى على نصف الفص الأيمن للمخ لكل فرد من جمهورك، وهو الجانب الذى يوصف بأنه «عاطفي» في معظم الناس.

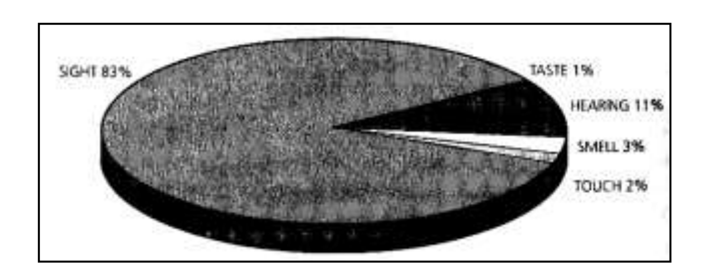
أما عندما تقف إلى يمين الجمهور — وهو مايمثل الجانب الأيسر من المسرح - فإن معلوماتك سـيكون لها تأثير على نصف الفص الأيمن للمخ لكل فرد من جمهورك.

و ستجد أن الجمهور سيضحك طويلا عندما تستخدم معهم روح الدعابة، وهم يستجيبون إلى القصص العاطفية عندما تخاطبهم من الجانب الأيمن من المسرح.ولقد عرف الكوميديون هذا الأمر لعقود طويلة - فهم يضـحكون جمهورهم من اليسار ويبكونهم من اليمين.

نطاق الاهتمام

تم توظيف اسـتخدام البارامترات من قبل الباحثين (روبرت سـومر Robert Sommer) وأدامز وبيدل، أجرين دراسـة على المشـاهدين لتقييم كم المشـاركة التى قدموها للمحاضرين اسـتنادا على المكان الذي جلس فيه هؤلاء المشاهدون في القاعة الخا صة بأحد المؤتمرات العلمية، وكم كان يمكنهم تذكر تلك المو ضوعات محل المناقشة التى استعرضـها المحاضرون. وجاءت نتائجنا مشـابهة لنتائج دراسـة روبرت سـومر الأصـلية بشـكل كبير ، بالرغم من أنّ مشـاركوننا كانوا بالغين وكان المشـاركون فى دراسـة سـومر من الطلاب. كما وجدنا أيضـا بضـعة اختلافات ثقافية بين الأستراليين ، السنغافوريين ، الأفارقة الجنوبيين ، الألمان ، البريطانيين ، الفرنسيين و الفنلنديين. فيجلس الأفراد من

ذوى المنزلة العالية في الصف الأمامي في أكثر الأماكن — وبشكل خاص في اليابان - وهم يشاركون بشكل أقلّ، لذا فقد سجّلنا بيانات الجمهور فقط عندما كان المحاضرون بشكل عام من المنازل المتساوية. و كانت النتيجة التي توصلنا اليها مايسمى ب « تأثير القمع»(بضم القاف) »Funnel Effect (١).



(البصر= ٨٣% - التذوق= ١% - السمع=١١% - الشم=٣% - اللمس=٢%)

القدرة على إعادة تذكر المعلومات والمشاركة من الحضور اعتمادا على اختيارتهم فى الجلوس (دراسة قام بها الزوجان «بيز Peas» عام ١٩٨٦)

وكما ترى، فعندما يجلس المشاركون في مكان يشبه قاعة الدروس، يكون هناك « نطاق للتعلّم » يتخذ شكّلا مخروطيا مثل (القمع)، والذي يمتدّ مباشرة من مركز الجمهور وعبر الصف الأمامي. وأولئك الذين يجلسون في المنطقة التى أسميناها ب «القمع» هم الذين تزداد مشاركاتهم، ويتفاعلون أكثر مع المحاضر ويمكنهم إعادة تذكر ماقيل فى المناقشة بشكل أكبر من غيرهم . وأولئك الذين شاركوا بشكل أقلّ كانوا ممن يجلسون فى الخلف أو فى الجوانب، ويميلون إلى أن يكونوا سلبيين أو لم يكونوا يرغبون فى المشاركة، كما كان تذكرهم لتفاصيل المناقشة أقل من غيرهم. وتسمح المواقع الخلفية أيضا للشخص بالعبث، أو النوم أو الهروب.

تجربة فى التعلم

نعرف بأنّ الناس الذين يكونون متحمسين جدا للتعلّم ، يختارون أماكن للجلوس تكون هى الأقرب إلى المقدمة وأولئك الذين يكونون أقلّ تحمسا يجلسون في الخلف أو فى الجوانب.

وأجرينا تجربة أخرى لتحديد ما إذا كان «تأثير القمع» كَانَ نتيجة للمكان الذي قام الناسِ باختياره للجُلُوس، بناء= على مدى اهتمامهم بالموضوعِ الذى سوف تتم مناقشته، أم أن المقعد الذى اختاره الشخص للجَلوسَ هو الذى أثّرِ في مدى مشاركته وإعادة تذكره للمعلومات لاحقا. لذلك فقد قمنا من خلال هذه التجربة بوَضْع بطاقاتِ بأسماء الأشخاص على المقاعدِ حتى لاتكون أمامهم فرصة باتخاذ أماكن جلوسهم العاديةَ وبمحض اختيارهم.

فقمنا بإجلاس أناسَ من الذين كانوا متحمسين لسماع المحاضرة عمداً على المقاعد فى الجوانبِ والخلف كما قمنا بإجلاس مرتادي الصفوف الخلفية المشهورينِ في المقدمة. فوَجدنَا بِأَنَّ هذه الإستراتيجيةِ لَيستْ فقط تعمل على زياده المشاركة وتذكر المعلومات من قبل الزائرين السلبيينِ عادة الذين أجلسناهم فى المقدمة وحسب، بل أنه قلت مشاركة

المشـاركين الإيجابيينِ عادة وقدرتهم على تذكر المناقشـة من الذين تم إجلاسـهم فى الصـفوف الخلفية . وهذا من شـأنه أن يُبرزُ إسـتراتيجيةِ واضحة فى عملية التعليم - وهي إنك إذا كنت تُريدُ أن توصـل رسـالة لشـخص ، فدعه يجلس فى الصــف الأمامي. ولقد تَركَ بَعْض المحاضرين والمدربين «أســلوب قاعةِ الدروس » أو الفصــول الدراســية كوســيلة للاجتماع ، وعملوا على تدريب المجموعاتِ الأصــغرِ، حيث اســتبدلوا الفصــول بما يســمى الجلوس على هيئه«حدوةِ الحصــان» أَو على شــكل « مربع مفتوح » لأن الدلائل تشـير بِأَنَّ هذا يؤدي إلى المزيد من المشــاركة واستدعاء المعلومات بشكل أفضلِ كنتيجة للاتصال البصري المتزايدِ بين كُلّ من الحاضرين والمحاضر أو المتحدث.

اتخاذ قرار على العشاء

مع الأخذ في الاعتبار كل الذي قيل حول المنطق الخاصــة بالإنســان واســتعمال الطاولات المســتطيلة والمربّعة والمستديرة، دعونا نفكر في ديناميكية الذهاب إلى مطعم لتناول وجبة طعام، لكن عندما يكون هدفك فى هذه المرة أن تحصل على ردّ مناسب لمقترح خاص بك.

فإذا كان هذا العشاء هو عشاء عمل، فقد تكون الإستراتيجية الحكيمة فى هذا الموقف تتطلب منك إكمال أغلب المحادثة قبل أن يصل الطعام. فعندما يبدأ كلّ شخص بتناول الطعام، يمكن للمحادثة أن تتوقّف ولو كنتما ستتناولان الكحول فهو بلا شك سيعمل على تبلّد الدماغ. وبعد أن تتناولا الطعام، تأخذ المعدة الدمّ بعيدا عن الدماغ للمساعدة على الهضم، مما يجعل الأمر أكثر صعوبة على الناس للقيام بعملية التفكير بشكل واضح. وبينما يتمنى بعض الرجال أن يحدثوا هذه النوعية من التأثيرات على امرأة من خلال موعد غرامي، إلا أن هذا الأمر يمكن أن يكون كارثيا لو تم تطبيقه فى مجالات العمل. وباختصار، ننصحك بتقديم اقتراحاتك عندما يكون كلّ شخص يقظ عقليا.

«لا يمكن لأحد أن يتخذ قرارا بينما يكون فمه مليئا بالطعام».

قبل مائة ألف سنة، كان الرجل البدائي يعود بفريسته في نهاية يوم الصيد ، ويشترك هو ومجموعته في تتناول تلك الفريســة داخل كهف خاص بهم. ويتم إضرام النار في مدخل الكهف لتجنّب الحيوانات المفترســة وللتزود بالدفئ. وكان كلّ رجل كهف يجلس وظهره مســتندا نحو حائط الكهف لتفادي إمكانية الهجوم عليه من الخلف، بينما يكون منهمكا في تناول وجبة طعامه. وكانت الأصوات الوحيدة التي يمكن سماعها فى ذلك الحين هي أصوات الصرير وقضم الأســنان وخشــخشــة النار. هذه العملية القديمة لتناول الطعام بشــكل جماعي و التجمع حول النيران فى المناطق المفتوحة في وقت الغسق ،كانت بداية لمناسبة اجتماعية يقوم من خلالها الرجل العصري فى زمننا الحديث بتكرارها، فهو يقوم بحفلات الشواء أو مايطلق عليه اسم « الباربيكيو»، وحفلات الكوكتيل وحفلات العشاء. فيتصرف الرجل العصري أيضا في هذه المواقف تقريبا بنفس الأسلوب الذى كان عليه الرجل البدائي قبل أكثر من مائة ألف سنة.

والآن بخصـوص مطعمنا أو حفلة عشـائنا: يصـبح القرار لصـالحك بشـكل أسـهل عندما يكون الشـخص الآخر مسترخيا ومخفّفا من موانعه الدفاعية . وللو صول إلى تلك النتيجة ، مع الو ضع بالاعتبار الذي قيل حول أ سلافنا من البدائيين، يجب اتباع بضعة قواعد بسيطة ولكنها ضّرورية.

أولا، ســواء كنت تتعشّى ــ في البيت أو في مطعم، اجعل الشــخص الآخر يجلس وظهره مواجها لحائط . فتظهر الأبحاث بأنّ التنفس ومعدّل نبضات القلب وتردد الموجات الدماغية وضغط الدمّ ، كلها تزيد بشكل متسارع عندما يجلس شخص وظهره موجها إلى فضاء مفتوح، خصوصا عندما يتنقل آخرون من حوله. كما أن التوتّر يزداد لأبعد حد إذا كان ظهر الشـخص موجها نحو باب مفتوح أو نافذة في الدور الأرضي. لذا فهذا المكان يعد جيدا لإجلاس شـخص ما تريد إثارته أو هز أعصـابه . وفى المرحلة التالية، يجب أن تخفف الأضـواء وتشـغيل موسـيقى خفيفة فى الخلفية للعمل على اسـترخاء الأحاسـيس. و الكثير من المطاعم الفاخرة يكون بها موقد مفتوح أو مدفئة قرب مدخل المطعم للإيحاء بتأثيرات النار التي كانت تشـتعل في أعياد إنسـان الكهف فى القديم.وسـيكون من الأفضـل اسـتعمال مائدة مستديرة وأن يتم حجب الناس الآخرين عن مجال رؤية الشخص الجالس إما بوضع شاشة أو نبات لحاجز مع باقي رواد المطعم.

وتسـتخدم المطاعم الفاخرة أسـاليب الاسـترخاء هذه للحصـول على مبالغ باهظة من محافظ زبائنها عند تناولهم الطعام العادي، كما أن الرجال طالما ا ستخدموا تلك الطرق لآلاف الـسنوات لخلق جوّ روماذسي لنسائهم. لذا ، فإنه من السهل جدا الحصول على قرار مناسب لصالحك تحت هذه الظروف عنه فى حالة الجلوس في المطاعم التي يكون بها إضـاءة قوية سـاطعة ومناضـد وكراسي تم وضـعها في مناطق مفتوحة ، مع ضـجيج ارتطام الصـحون والسـكاكين والشوكات.

الخلاصة

لا يجب أن تكون أماكن الجلوس عر ضية أو بطريق الـصدفة كيفما اتفق؛ لأن و ضع بعض الناس في أماكن جلوس معيّنة يمكن أن تؤثّر على نتيجة المقابلة. ففي المرة القادمة التى ســوف تذهب فيها لمقابلة أشــخاص معينين ، وجه لنفســك هذا الســؤال:« من هو الشــخص الذى تريد أن تؤثر عليه أكثر، وما هو أنســب مكان تريده أن يجلس فيه لتحقيق أهدافك؟ وهل هناك قائد معيّن بالمجموعة والذى سيدّعى مكانا معينا للجلوس بحيث يكون هو الأكثر قوة؟ وإذا كنت تريد السـيطرة والتحكم أكثر فى المقابلة، فأين يتوجب عليك الجلوس؟.إن إجاباتك على مثل هذه الأسـئلة ســوف لن يعطيك فقط ميزة القوة والتحكم فى مجريات المقابلة وحســب، بل إنه ســيمنع الآخرون من محاولة السيطرة عليك أو السيطرة على المقابلة ككل.



الفصل الثامن
عشر المقابلات ، استعراض القوة والسياسات المتبعة في العمل



ترك آدم المقابلة وهو يشكّ بأنّه أساء الأداء فيها. هل كان ما قاله هو ما أفسد الأمر؟ أو ربما كان ذلك بسبب بدلته البنية اللون بلون الشوكولاتة، أو كان بسبب اللحية التى أطلقها على شكل سكسوكة، أما إنه كان القرط الذي كان يرتديه فى أذنه وحقيبته المحشوة بالأوراق؟ أو هل جلس بكل بساطة على الكرسي الخاطئ؟

أكثر المقابلات الشخصية job interviews في العمل تكون غير منتجة لأن الدراسات تظهر بأن هناك ارتباطا قويا بين درجة حب من يجرى المقابلة للمتقدم للوظيفة وبين حصـــول هذا المتقدم للوظيفة على الوظيفة من عدمه. في النهاية، يتم نسيان أغلب المعلومات الواقعية التي تكون مسجلة فى السيرة الذاتية للمتقدم — والتى من المفترض أن تكون المادة الحقيقية التى يجب استخدامها كمؤشر جيد حول أداء المرشّح للعمل. وكل ما يمكن تذكره هو الانطباع الذي تركه المرشّح على الشخص الذى كان يدير المقابلة معه.

«الانطباع الأول فى عالم الأعمال» هو مثل « الحب من النظرة الأولى».

لماذا كان جيمس بوند يبدو هادئا، رزينا ،ورابط الجأش:

تشـــير الأبحاث التي أجريت فى المجال اللغوى أنه هناك علاقة مباشرة بين قدر منزلة الشـــخص وقوته، ومدى المفردات اللغوية التي يســتعملها في التعامل مع الناس من حوله. فكلما علت منزلة الشـخص سـواء كان ذلك كوضـع اجتماعي أو أن يكون فى أعلى الســـلم الوظيفي ومن كبار المديرين فى مجالات العمل، كلما زادت قدراته على الاتصـــال بالآخرين بكلمات وعبارات مناسبة. وكشفت الأبحاث التي تمت على لغة الجسد أن هناك ارتباطا بين تحكم الشخص في كلماته المنطوقة وعدد الحركات التى قد يستخدمها لتوصيل رسالته. فالشخص من ذوى المنزلة العالية سيستخدم الألفاظ والمفردات لتوصيل

المعنى الذى يريده ، بينما الشخص الأقل تعلّيما،والشخص الأقل في المنزلة سيعتمد أكثر على الحركات والإشارات بشكل أكبر من الكلمات لإبلاغ رســالته. فهو لا يمتلك من الكلمات مايكفيه لتوصــيل مايريد لذا فهو يســتبدل للكلمات ببعض الإشارات الحركية.وكقاعدة عامة، فكلما علا شأن الشخص حسب المقياس الاقتصادي والاجتماعي، كلا قلل من حركات جسمه والإشارات .

اســتعمل العميل الخاصّ (جيمس بوند James Bond) هذه المبادئ لإحداث أكبر تأثير عن طريق التقليل من حركات بأقل ما يمكن، خصوصا عندما كان تحت ضغط ما. فعندما كان الأشرار من الناس يحاولون إخافته، أو إهانته أو ضربه، كان يبقى ساكن نسبيا ويتكلّم بعبارات مختصرة، وصوت رتيب.

«جيمس بوند كان باردا جدا لدرجة أنه كان يمكنه مطارحة الغرام بعد قتله لعشرة من الأوغاد».

فالناس من ذوى المنزلة العالية دائما ما « يحافظون على هدوئهم »، وهو ما يعني عن القليل فقط من عواطفهم بقدر الإمكان. أما الممثلون أمثال « جيم كيري Jim Carrey) — فهم على النقيض من ذلك ، فهم يلعبون أدوارا متحرّكة جدا في أغلب الأحيان، تأكيدا على قلة قوّتهم؛ ويلعبون أدوار الرجال الضعفاء عادة.

التسعة مفاتيح الذهبية لترك انطباع عظيم من الوهلة الأولى:

دعنا نفترض بأنّك ذاهب إلى مقابلة وأنك تريد أن تعطي أفضـــل انطباع من المرة الأولى. تذكّر دائما أنّ الآخرين يشــكّلون ٩٠ % من رأيهم عنك في المرة الأولى من خلال الدقائق الأربعة الأولى ، وأن ٦٠ إلى ٨٠ % من التأثير الذي ستحدثه فيهم سوف لن يكون لفظيا . وفيما يلي تسعة مفاتيح ذهبية تساعدك على القيام بالأمور بشكل صحيح من المرّة الأولى للمقابلة :

١. في منطقة الاستقبال

قم بخلع معطفك وأعطه إلى موظف الاستقبال إذا كان بالإمكان. تجنّب الدخول إلى المكتب وأنت تمسك بأشياء من شــأنها أن تجعلك متلعثما وتبدو كالأحمق. ودائما ابق واقفا في منطقة الاســتقبال — ولا تجلس أبدا. وســوف يصرّ موظفو الاســتقبال بأنّك من الأفضــل أن «تجلس» لأنك متى قمت بذلك، فأنت ســتكون خارج مجال بصرهــم وهم بذلك لن يضـطروا إلى التعامل معك. قم بالوقوف متخذا وضـعية اليدّ في اليدّ من وراء ظهرك (الثقة) وقم بهزّ جسمك ببطئ ذهابا وإيابا كدليل على (الثقة بنفسك، والسيطرة) أو قم با ستخدام و ضعيه (القبة) . فلغة الجسم هذه ســتكون بمثابة رســالة تذكير ثابتة للآخرين بأنك ما زلت هناك وفي الانتظار. لكن حاول ألا تقوم بهذا وأنت في مكتب مصلحة الضرائب.

٢. الدخول

إن الطريقة التي تدخل بها لمكان تخبر الآخرين بالكيفية التي تتوقّع أن يتم التعامل معك على أساسها. فعندما يعطيك موظف الاستقبال الضوء الأخضر للدخول، قم بالدخول بدون تردد. لا تقف في مدخل الباب مثل تلميذ مدرسة شقي ينتظر رؤية المدير. وعندما تدخل من خلال باب مكتب الشخص، حافظ على نفس السرعة في المشي. فالناس الذين يفتقرون إلى الثقة يقومون بتغيير سرعتهم ويقومون بحركة مراوغة صغيرة عندما يدخلون.

***

٣. الاقتراب

حتى إذا كان الشخص المزمع مقابلته على الهاتف، أو يقوم بالتفتيش بالأدراج أو يربط أربطة حذائه، تقدم نحوه مباشرة وبشكل واثق . قم بإنزال حقيبتك، أو الحافظة التى تحملها أو ما شابه ذلك من يدك، ثم قم بمصافحة الشخص واجلس فورا. دع الشخص الآخر يرى بأنّك معتاد على المشي بشكل واثق إلى المكاتب وبأنّك لا تتوقّع أن يستمرّ إبقاؤك منتظرا لفترة طويلة. وتحليل ذلك أن الناس الذين يسيرون ببطئ أو يمشون بخطوات واسعة وطويلة يكون ذلك مؤشرا بأنّهم لديهم الكثير من الوقت ، أو أنهم غير مهتمين بما يقومون به أو أنه ليس أمامهم شيء ليفعلوه سوى ذلك. وقد يكون هذا لا بأس به لشخصيات رفيعة المستوى مثل المليونيرات المتقاعدين وأولئك الذين يعيشون في فلوريدا وكوينسلاند، لكن ذلك لن يكون مناسبا لشخص يريد الظهور بمظهر القوّة أو قدرته على تحمل السلطة أو من يريد الظهور بأن صحته جيده، وأنه الشخص الأكثر احتمالا لتولي هذا المنصب. فالناس المؤثرون وأولئك الذين يثيرون الاهتمام يمشون بسرعة وفي خطوات متوسّطة .

٤. المصافحة

أبق ذراعك مستقيمة وقم بالضغط على يد مصافحك بشكل مشابه لضغط يده هو عليك . دع الشخص الآخر يقرّر متى يتم إنهاء تلك المصافحة وأن يكون هو المبادر بإنهائها. أخطو على يسار المكتب المستطيل كلما اقتربت منه لتفادي أن يصافحك براحة يده موجهه للأسفل . ولا تقم أبدا بالمصافحة عبر المكتب . استخدم اسم الشخص مرّتين في خلال الثواني الـ١٥ الأولى و لا تتحدث أبدا لأكثر من ٣٠ ثانية في كل مرة.

٥. عندما تجلس

إذا أنت مرغما على الجلوس في كرسي منخفض يواجه الشخص الآخر مباشرة، قم بإدارة المقعد بعيدا بزاوية ٤٥ درجة من الشخص لتفادي أن تكون كمن هو في موضع «التوبيخ». وإذا أنت لا تستطيع تحريك الكرسي، قم بإمالة جسمك بدلا من ذلك.

***

٦. أماكن الجلوس

إذا تمت دعوتك للجلوس في منطقة بعيدا عن الشكليات والرسميات فى مكتب الشخص، مثل منضدة صغيرة للقهوة، فستعد هذه إشارة إيجابية لأن ٩٥ % ممن يتم رفضهم للعمل يكون القرار متخذا من وراء المكاتب. ولا تقم بالجلوس أبدا على أريكة منخفضة والتي ستنزل بك لمستوى منخفض وتجعلك تظهر وكأنك زوج من الأقدام الخاصة بأحد العمالقة من السيقان يعلوها رأس صغير - وإذا كان ذلك من الضروري، اجلس على الحافة منتصبا بجسمك حتى تتمكن من السيطرة على لغة وحركات جسمك، وقم بالميل بجسمك بزاوية ٤٥ درجة بعيدا عن الشخص.

٧. تحركاتك

يستخدم الناس الذين يتسمون بالهدوء، ورباطة الجأش، والمسيطرون على عواطفهم ،حركات سهلة وواضحة بشكل متعمد. فالأفراد من ذوى المنزلة العالية يستخدمون حركات أقل من الأفراد من ذوى المنزلة الأقل. ويعد هذا الأمر من وسائل التفاوض القديمة — فالناس الأقوياء لا يتحتم عليهم أن يتحرّكوا كثيرا. وتذكّر بأنّ الأوروبيين الشرقيين يقومون بحركات من المرفق والمنطقة التى تليه للأسفل أكثر من الأوروبيين الغربيين، كما أن الأوروبيين الجنوبيين يتحركون بكامل أذرعهم وأكتافهم بشكل كبير . وفى النهاية ننصحك بنسخ حركات وتعابير الشخص الآخر عندما تسنح لك الفرصة لذلك.

٨. المسافة

عليك باحترام المنطقة أو المساحة الشخصية للشخص الآخر ، والتي ستكون فى أكبر صورها في الدقائق الأولى من بداية الاجتماع . فإذا تحرّكت بشكل قريب جدا من الشخص ، فسيردّ الشخص عليك بإسناد ظهره للخلف، أو أن يميل بعيدا أو قد يستعمل حركات تكرارية مثل التطبيل بالأصابع. كقاعدة، يمكنك أن تتحرّك قريبا من الناس المألوفين لكن سيكون عليك أن تتحرك أبعد للوراء من الناس الجدد . وعموما يتحرّك الرجال بالقرب من النساء اللاتي يعملون معهن ، بينما تتحرّك النساء عموما من مسافات أبعد للوراء عندما يعملن مع الرجال. فيمكنك العمل بشكل قريب ممن هم يماثلونك في العمر ،وعلى مسافة أبعد للوراء من الناس الأكبر منك سنا أو الأصغر منك سنا.

***

٩. خروجك

قم بحزم أشيائك بشكل تتعمد فيه أن يكون هادئا - وليس بشكل متعجل - قم بمصافحة الشخص إذا كان ذلك بالإمكان، استدر للخلف وقم بالخروج .إذا كان الباب مغلقا عندما دخلت، فقم بإغلاقه خلفك عندما تغادر. واعلم أن الناس سيراقبونك دائما من الخلف عندما تهم بالمغادرة لذا، فإذا كنت رجلا، تأكّد بأنّك لمّعت مؤخرة حذائك . فهذه المنطقة يهملها العديد من الرجال وهى محل اهتمام الكثير من النساء.

و عندما تهم المرأة بمغادرة المكان، فهى ستتشير بقدمها نحو الباب وتبدأ بتعديل خلفية ملابسها وشعرها لكي تعطي انطباعا جيدا لمنظرها الخلفي عندما تغادر. وكما ذكرنا سابقا، أظهرت آلات التصوير المخبأه بأنّه إذا كنت امرأة، سيقوم الآخرون بإمعان النظر إلى مؤخّرتك عندما تهمين بالمغادرة — شئت أم أبيت. وعندما تصلين إلى الباب استديرى ببطئ وابتسمى. فمن الأفضل بكثير أن يتذكّر الناس وجهك المبتسم من تذكر مؤخرتك.

عندما يبقيك شخص ما منتظرا:

إذا أبقاك شخص ما منتظرا لأكثر من ٢٠ دقيقة فهذا يدل على أنه إمّا إنه « غير منظم» أو أن يكون شكلا من أشكال «استعراض القوّة» من جانبه. إن إبقاء شخص ما بالانتظار يعد طريقة فعّاله للتقليل من شأنه، ويحسّن منزلة الشخص الآخر الذي يبقيه منتظرا.

و يمكن رؤية نفس هذا التأثير عندما يكون الناس منتظرين في طابور للدخول إلى المطعم أو السينما - فكلّ شخص يفترض بأنّ الأمر يستحق الانتظار ، وإلا فما هى جدوى الانتظار ؟ لذا،فعود نفسك دائما فى مثل مواقف الانتظار تلك ، أن تتناول كتابا، أو جهاز المساعد الشخصي PDA، أو الحاسوب النقال أو أي عمل كتابي، وتنهمك فى العمل عليه، فهو تصرف من شأنه أن يظهر بأنّك أيضا مشغول ولست مستعدا للمضايقات.

وعندما يخرج إليك الشخص الذي أبقاك منتظرا لمقابلته، فاتركه يتحدث إليك أولا، وارفع رأسك ببطئ من العمل الذى تقوم به،ثم قم بتحيّته، ثمّ احزم أغراضك بهدوء وبشكل واثق.

وهناك إ ستراتيجية جيدة أخرى عندما يبقيك أحدهم منتظرا تتمثل فى أن تتناول بعض الأوراق المحا سبية ، وآله حا سبة ، ثم تقوم ببعض الحسابات. وعندما يستدعونك قل لهم، « لحظة و سأكون مستعدّا - سأنتهي فقط من هذه الحسابات». كما يمكنك أن تجري كلّ اتصالاتك التليفونية من خلال هاتفك الجوّال. وستكون الرسالة الواضحة التى ترسلها للجميع بأنّك شخص مشغول جدا ولم تنزعج « بكونهم غير منظمين». وإذا كنت تشك بأن الشخص الآخر يلعب أدوار القوة، رتّب لمكالمة تليفونية مستعجلة بحيث يكون توقيت استلامها هو أثناء اجتماعك به. قم بالرد على المكالمة، قم بترديد أرقام لمبالغ كبيرة من المال بصوت عالي، ثم ردد اسمًا أو اسمين لشخصيات معروفة ومشهورة ، ثم أخبر الشخص المتّصل بأنك لا تقبل حلولا وسطا، وأنهم يجب أن يقدموا تقريرا إليك بأسرع ما يمكن. ثم أغلق الهاتف، واعتذر عن المقاطعة، واستمر كأنّ شيئا لم يكن. لقد كان هذا الأمر ينجح دوما مع «جيمس بوند». . . لذا فمن المتوقع أن ينجح معك أيضا.

وإذا رد الشــخص الآخر على مكالمة هاتفية أثناء الاجتماع بك أو دخل شــخص ثالث وبدا لك الأمر كأن محادثة طويلة سوف تحدث، تناول كتابك وابدأ بالقراءة. فهذا التصرف منك سيعطيهم خصوصية أكثر ويجعلهم يتكلمون بحرية أكثر ، و سيبيّن لهم أنّك لا تهدر وقتك. وإذا شعرت بأن الشخص الآخر يقوم بهذه الأشياء عمدا، خذ هاتفك الجوّال الخاص وأجري عدّة اتصالات لمتابعة الأحداث الهامة التى كنت تناقشها في وقت سابق.

« تظاهر بالأمر حتى تنجح»

إذا تجنّبت وضع يدك على وجهك وتحدثت دائما باستخدام إشارات منفتحة، هل ذلك يعني بأنّك بإمكانك قول أكاذيب كبيرة وأن تفلت بها؟ حســنا. . . ليس بالضرــورة، لأن إذا اســتخدمت وضــعيات مفتوحة وأنت تعرف بأنّك تكذب، فمن المحتمل أن تتعرّق راحتي يديك، خدودك وقد تختلج و ترتعش خدودك وتتقلص حدقتي عينيك. إنّ الكذابين المحترفين هم أولئك الذين يمكنهم الاندماج فى كذبهم ويتصرــفون كما لو كانوا يصــدقون تلك الكذبة فى الحقيقة. والممثل المحترف الذى يستطيع عمل هذا بشكل أفضل من أي شخص آخر تقدّم إليه جائزة «الأوسكار». و نحن لا نقترح عليك أنّك يجب أن تختلق الأكاذيب، بل أن هناك دليلا قويا بأنّك إذا مارست المهارات الإيجابية التى ذكرناها في كافة أنحاء هذا الكتاب، فسوف تصبح طبيعة فيك وستخدمك بشكل جيد لبقية حياتك.

أثبت العلماء مبدأ « تظاهر بالأمر حتى تنجح» من خلال بعض التجارب على الطيور. ففي العديد من أنواع الطيور، كلما كان الطائر أكثر قوة ، كلما كان ريشه ذا لون غامق. فالطيور الملوّنة بألوان غامقة هى التى تحصل على الغذاء والرفقاء أولا.وأخذ الباحثون عددًا من الطيور الأضـعف والتى كان لون ريشــها فاتحا وصـبغوا ريشــها بلون غامق لكي تبدو تلك الطيور أنها «تكذب» على الطيور الأخرى وتدعى بأنها قوية. لكن النتيجة كانت أن تلك الطيور «الكذابة» هوجمت من قبل الطيور القوية والمهيمنة الحقيقية لأن « الكذابين من الطيور كانوا وما زالوا يستعرضون لغة جسم ضعيفة ودالة على الخضوع.

وفي تجربه أخرى، لم تصبغ الطيور الأضعف، سواء من الذكور أوالإناث، بلون غامق فحسب ، بل تم حقنها أيضا بهورمونات التيستوستيرون لجعلها تتصرف بشكل قوى مهيمن. وحينها نجح « الكذابون » من الطيور حيث بدؤوا بالتصرّــف بشــكل يوحي بأنهم أقوياء وواثقين من أنفســهم، و بذلك تمكنت من خداع الطيور المهيمنة الحقيقية جميعها.

وهذا يدل على أنّك تحتاج أن تضع نفسك في قالب أو دور معين يمكن تصديقه من خلال مقابلاتك مع الآخرين، وأن تمارس تدريبات ذهنية لكيفية تصرــفك مع الآخرين ،هذا إذا كنت تريد من الآخرين أن يأخذوك على محمل الجد.

سبعة إستراتيجيات بسيطة تعطيك مزايا إضافية

١. قم بالاجتماعات واقفا

قم بإجراء كلّ الاجتماعات التى يتم من خلالها اتخاذ القرارات القصيرة وأنت واقف. فلقد أظهرت الدراسات بأنّ إجراء المحادثات وقوفا تكون أقصر جدا من المحادثات التي تتم جلوسا ، كما أن الشخص الذي يجري الاجتماعات وهو واقف ، يتم تصوره دوما أنه من منزلة أعلى من أولئك الذين يجلسون أثناء الاجتماعات. كما أن قيامك بالوقوف عندما يقوم الآخرون بالدخول إلى مكان عملك يعد أيضا طريقة ممتازة لعدم تضييع الوقت ، لذا يجب عليك أن تفكر فى عدم وضع كراسي انتظار للزوّار في مكان عملك الخاص أو مكتبك. فالقرارات التي يتم اتخاذها فى وضع الوقوف تكون « سريعة» ودقيقة» والهدف منها أيضا عدم قيام الآخرين بتضييع وقتك بالثرثرة أو الأسئلة الاجتماعية مثل « كيف هو حال الأسرة؟ »

٢. قم بإجلاس المنافسين وظهورهم متجهة إلى الباب

كما ناقشنا سابقا، تكشف الدراسات بأنّه متى كانت ظهورنا موجهة نحو فضاء مفتوح نصبح متوترين، ويزيد ضغط الدمّ لدينا ، وينبض قلبنا بسرعة أكبر، و تزيد الموجات الدماغية لدينا ونتنفّس بسرعة أكبر حيث أن جسمنا يكون متخذا وضعية الاستعداد توقعا لهجوم خلفي محتمل. لذا، فهذا موضع ممتاز يمكنك أن تجلس فيه معارضيك.

٣. ابق أصابعك سوية

الناس الذين يبقون أصابعهم مغلقة عندما يتحدثون مستخدمين أيديهم ، والذين يبقون أيديهم تحت مستوى الذقن، يثيرون الاهتمام أكثر من غيرهم. أما استعمال الأصابع مفتوحة أو وضع يديك فوق منطقة الذقن يتم التعامل معه على أنك أقل قوة.

٤. أبق مرفقيك للخارج

عندما تجلس على كرسي، ابق مرفقيك خارجا أو على ذراعي الكرسي؛ لأن الأفراد الخجولين الطيعين هم فقط من يضعون مرافقهم للداخل لحماية أنفسهم ويتم النظر إليهم باعتبارهم خائفون.

٥. استخدم الكلمات القوية

أظهرت دراسة في جامعة كاليفورنيا بأنّ الكلمات الأكثر إقناعا في اللغة المنطوقة تتمثل فى الكلمات التالية: الاكتشاف، الضمان، الحبّ، مبرهن عليه، النتائج، يوفّر، سهلة، صحة، مال، جديد، أمان بالإضافة لكلمة « أنت». لذا، حاول التدرب على استخدام هذه الكلمات. فالنتائج الجديدة التي ستحصل عليها جراء استكتشافك لمدى تأثير هذه الكلمات المجربة، ستضمن لك حبّ أكثر، صحة أفضل وستوفر أموالك. وهي كلمات آمنه جدا، وسهلة الاستعمال.

٦. احمل حقيبة بسيطة

أي حقيبة بسـيطة مع قفل ذي أرقام هى الحقيبة التى عادة ما يحملها الشـخص المهم الذي يكون مهتما فقط بالحدّ الأدنى من التفاصيل؛ أما الحقائب الضخمة الكبيرة ، فتكون محمولة من قبل أولئك الذين يقومون بكلّ العمل وينظر إليهم على أنهم غير منظمين بما فيه الكفاية للقيام بالأمور في الوقت المناسب.

٧. راقب أزرار معطفهم

من خلال تحليلاتنا حول الاجتماعات المسـجّلة على شرائط الفيديو، على سـبيل المثال، بين النقابات والشركات، وجدنا أنه أمكن التوصـل إلى اتفاقيات بشـكل كبير عندما كان الأشـخاص يفكون أزرار معاطفهم ويتركونها مفتوحة. وكان الناس الذين يقومون بثني أذرعهم على صـدورهم في أغلب الأحيان هم من يتركون معاطفهم مزررة ويكونون أكثر سـلبية. لذا ،فعندما يحلّ شـخص أزرار سـترته فجأة في أحد الاجتماعات، فيمكنك أن تفترض إلى حدّ ما أنّه على استعداد لقبول الأفكار و«فتح ذهنه» أيضا.

الخلاصة:

قبل أن تذهب إلى مقابلة أو اجتماع مهم، اجلس بهدوء لخمس دقائق وتخيل فى ذهنك أنك ترى نفسـك تقوم بهذه الأمور، وأنك تؤديها على نحو جيد. فعندما يرها عقلك هذا بوضـوح ، سـيكون جسـمك بالتالي قادرا على تنفيذها وسيستجيب الآخرون وفقا لرؤيتك هذه.

سياسة القوّة بالمكتب

هل سـبق لك أن كنت ذاهبا « لمقابلة عمل» وشـعرت أنك مغمور أو عاجز عندما جلسـت في كراسي الزائرين؟ هل بدا لك الشخص الذى يجري لك المقابلة كبيرا جدا وكنت تشعر أمامه بالصّغر والتفاهة؟ فمن المحتمل أن يكون من تجري معه المقابلة قد رتّب أثاث مكتبه بدهاء ليرفع من منزلته وسـلطاته الخاصـة ، وأنه بفعله هذا يقلل من منزلتك أنت. وبالفعل فهناك إسـتراتيجيات معينة يتم من خلالها وضـع المقاعد بشـكل معين وتكون هناك ترتيبات خاصه للجلوس من شأنها أن تخلق مثل هذا الجوّ في المكاتب.

وهناك ثلاثة عوامل من شـأنها أن ترفع من منزلة ومكانة الشـخص المحسـوسـة وذلك باسـتخدام الكراسي : حجم الكرسي وملحقاته، ارتفاع الكرسي من الأرضية وموقع الكرسي نسبة إلى الشخص الآخر. وسنناقش ذلك هنا بشيء من التفصيل

١. حجم وملحقات الكرسي

إن ارتفاع ظهر الكرسي يمكنه أن يرفع أو يقلل من منزلة شـخص. فكلما زاد ارتفاع ظهر الكرسي، كلما تم رؤية الشخص على أنه أكثر منزلة ومقاما . فقد استخدم الملوك، والملكات، والباباوات والناس الآخرين من ذوى المنزلة

العالية ظهرا لعروشـــهم قد يصـــل ارتفاعه إلى ثمانية أقدام أو أكثر (٢,٥ م) وذلك لإظهار منزلتهم نســـبة إلى الآخرين؛ كما أن لكبار المديرين التنفيذين ظهورا كبيرة لمقاعدهم الجلدية ، أما كراسي الزوار فهي تتســـم بظهر منخفض. فما هو مقدار قوّة الملكة أو البابا إذا تخيلت أنهم كانوا يجلسون دائما كرسي بيانو صغير؟

والكراسي الدوّارة يكون لها منزلة أكبر من الكراسي الثابتة، لأنها تسـمح لمسـتخدمها بحرية الحركة عندما يكون تحت ضغط. ولا تسمح الكراسي الثابتة إلا بحركة صغيرة أو لا تسمح بالحركة نهائيا، ويتم الاستعاضة عن عدم حركة الكرسي بالقيام بحركات من خلال جسم الشخص الجالس نفسه للتعبير عن مواقفه ومشاعره. كما أن للكراسي التي تكون مزودة بمساند،والتي لها ظهر يميل إلى الأمام وإلى الخلف والتي لها عجلات تتميز بأن لها قوّة أكبر.

٢. ارتفاع الكرسي

إن كيفية الحصــول على مظهر القوة قد تمت تغطيته في الفصــل ١٦ ،لكن من الجدير ملاحظة أن تلك المنزلة لن يتم اكتسابها إذا كان كرسيك فى نفس مستوى ارتفاع كرسي الشخص الآخر. ويعرف بعض مدراء الإعلانات بالجلوس على الكراسي ذات أقصى ارتفاع لظهر الكرسي بينما يجلس زوارهم على النقيض من ذلك على كراي منخفضة الارتفاع ، في الموقع «الدفاعي»، أوعلى أريكة منخفضـــة جدا بحيث يكون مســـتوى نظرهم على نفس مســـتوى مكتب ذاك المدير التنفيذي.

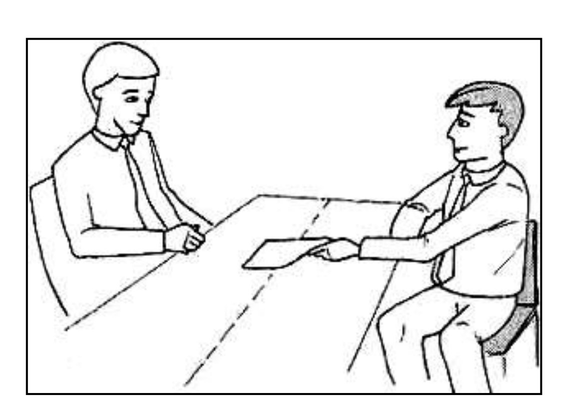
٣. موقع كرسي

كما هو مذكور في هذا الفصل حول ترتيبات الجلوس، فإن أقصى قوّة تمارس على الزائر تكون عندما يوضع كرسيه فى «المقابل» مباشرة أي في الموضع التنافسي. كما أن هناك مسرحيّة متعارف عليها تتم بوضع كرسي الزائر على بعيدا بقدر الإمكان من مكتب المدير التنفيذي حيث النطاق« الاجتماعي أو النطاق العامّ»، وهو الأمر الذى يعمل على تخفّيض منزلة الزائر لأبعد الحدود.

كيف يمكن تبادل الأماكن عبر الطاولة؟

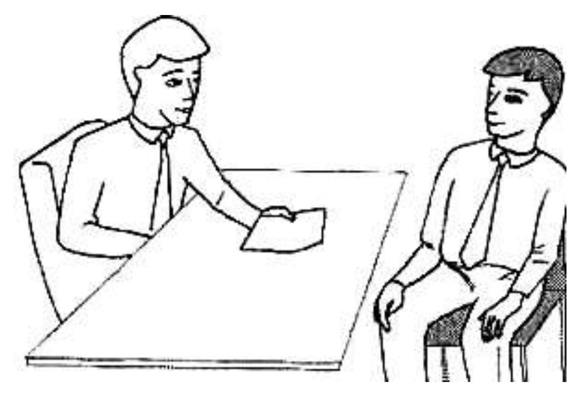
عندما يجلس شخصان مقابل بعضهما البعض مباشرة عبر طاولة ، فسيقومان بشكل لا إرادي بتقسيمها إلى نصفين متساويين. و سيدعي كل واحد منهم أن هناك نصفًا يخصه و سيرفض تجاوز الشخص الآخر عبر منطقته تلك. سيكون هناك مناسبات، عندما يكون من الصعب أو من غير الملائم لك أن تتخذ موضع الزاوية لتقديم موضوعك.

دعنا نفترض بأنّك لديك حافظة، أو كتاب، أو عرض سعر تريد تقديمه إلى الشخص الآخر الذي يجلس وراء مكتب مستطيل، وهدفك أن تختار أفضل مكان لتقوم بالتقديم. أولا، ضع الأوراق على المكتب وهو إما سيميل للأمام وينظر إليه، أو يأخذه إلى جانبه، أو يدفعه للخلف مرة أخرى إلى منطقتك.

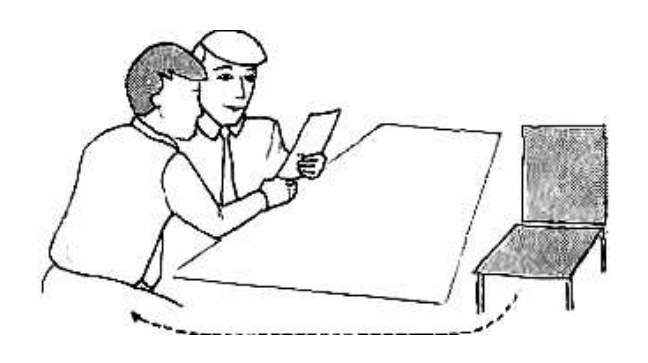


وضع الأوراق على الخط الفاصل بين المناطق

فإذا مال للأمام للنظر إلي العرض لكن لم يقم بالتقاطه، فأنت ستكون مرغما على إتمام تقديمك من حيث كنت تجلس لأنه لا يريدك على جانبه من المكتب. فإذا حدث هذا، قم بإمالة جسمك بعيدا ٤٥ درجة لتقديم موضوعك. أما إذا أخذ الأوراق إلى جانبه، فهذا سيعطيك الفرصة لطلب الإذن منه بالدخول إلى منطقته ، وأن تتخذ إما الموضع بالزاوية أو «الموضع التعاوني».



أخذ الأوراق إلى داخل منطقته يشير إلى موافقة ضمنية منه.



موافقة ضمنية على الدخول لمنطقته

أما إذا قام الشـــخص برفع الأوراق للخلف نحوك مرة أخرى، ابق على جانبك. و لا تقم بالتجاوز أبدا على منطقه الشخص الآخر مالم يعطك إذنا شفويا أو ضمنيا بالقيام بذلك وإلا فسوف يكون الوضع تسللا.

الإشارة بالجسم جلوسا

خذ الحالة التالية: أنت مدير وسـتقوم بمناقشـة مع أحد مرؤوسـيك لتوجيه النصح له ؛ لأن أداءه لعمله لا يرقى للمستوى المطلوب. وتشعر بأنّك ستحتاج لا ستعمال أ سئلة مباشرة والتي بدورها ستتطلّب أجوبة مباشرة ، مما قد يضـع هذا المرؤوس تحت ضـغط . كما أنك أيضـا سـتحتاج أحيانا إظهار الشـفقة والتعاطف مع هذا المرؤوس، ومن وقت لآخر، ستظهر له أنك توافقه على أفكاره أو أعماله.

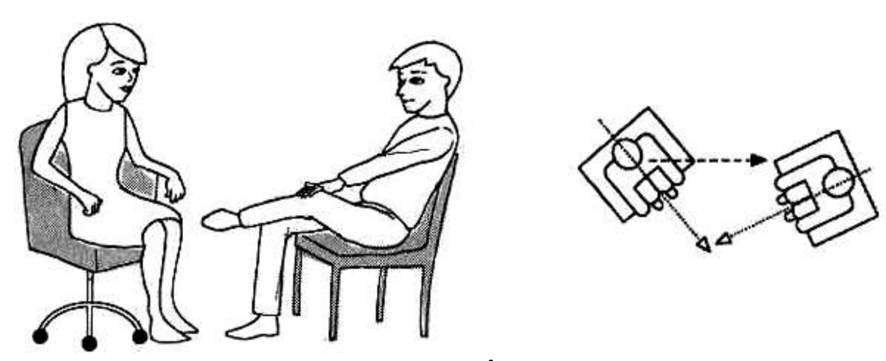
دع جانبا الآن أساليب توجيه الأسئلة الذى يتم عاده فى المقابلات الشخصية فى هذا النوع من المناقشات، وضع في اعتبارك النقاط التالية:

(١) جلسة النقاش ستكون في مكتبك؛

(٢) سـيكون المرؤوس جالسـا على كرسي ذي أرجل ثابتة ولا يوجد به مسـاند لليد، وهذه النوعيه من الكراسي سوف تؤدي به إلى استخدام الإشارات والحركات بجسمه والتى من شأنه مساعدتك على فهم مواقفه.

(٣) و ستجلس أنت على كرسي دوّار مزود بمساند، مما يسمح لك بتقليل حركاتك الخا صة ويسمح لك بالتحرّك بحرية.

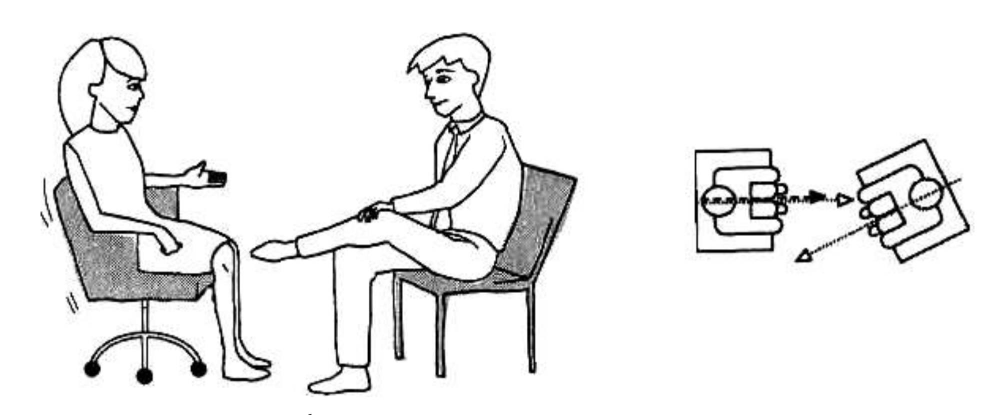
وبالتالي فســوف يكون هناك ثلاث زوايا رئيســية يمكنك اتخاذها كوضــعية للجلوس. مثل الوضــع المثلثي ، أو الجلوس بزاوية ٤٥ درجة التى ستدل على البعد الر سمي فى الاجتماع، وأخيرا و ضعية الا سترخاء والتى ستعد و ضعية جيده للقيام بافتتاح جلسة المناقشة تلك.



الجلوس بزاوية ٤٥ درجة يجعل الأمور هادئة

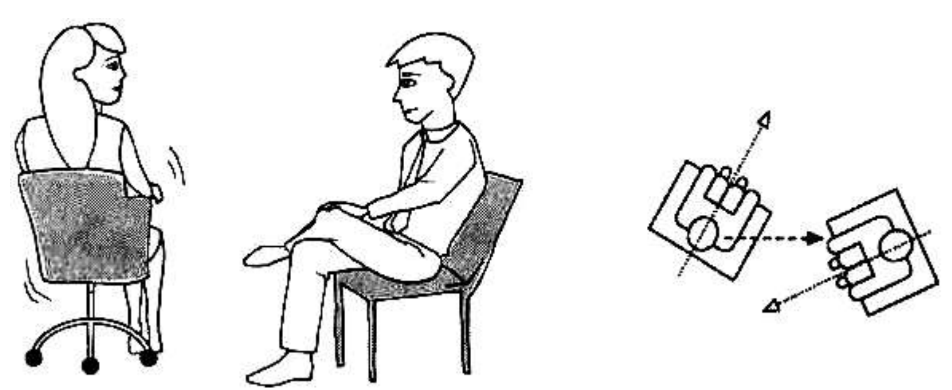
و يمكنك أن تبدي موافقتك اللا شفهية لهذا المرؤوس من خلال تلك الوضعية التى تتخذها فى الجلوس عن طريق قيامك بنسخ حركاته وإشاراته. وكما هو الحال في « وضعية الوقوف المفتوحة»، حيث تشير أجسام الجالسين إلى نقطة ثالثة لتكوين شكل مثلثي، والذي بدوره يظهر الاتفاق.

فعندما تستدير بكرسيك للإشارة بجسمك نحو شخص ما مباشرة ، فإن هذا يعني أنك تخبرهم بشكل لا شفهي بأنّك تريد إجابات مباشرة ردا على أسئلتك المباشرة.



الإشارة المباشرة بالجسم يجعل الأمور متأزمة

عندما تحول جسمك ٤٥ درجة بعيدا عن الشخص الآخر، فأنت بذلك تخفف من الضغوط فى تلك المقابلة. وتعد هذه وضعيه ممتازة لتوجيه أسئلة حسّاسة أو محرجة، ويشجّع الآخرون على أن يكونوا أكثر انفتاحا معك فى ردودهم على أسئلتك بدون أن يشعروا بوجود ضغوط بسبب تلك الأسئلة.



الوضع الصحيح للجلوس مبتعدا عن الآخر بزاوية ٤٥

كيفية إعادة ترتّيب مكتب:

بعد أن قرأت هذا القدر من هذا الكتاب، فأنت الآن يجب أن تكون قادرا على ترتّيب مكتب بحيث يكون لصاحبه أكبر قدر من القوة، والتأثير و السيطرة ، كما إنك قد ترغب فى جعله مريحا، وبعيدا عن الشكليات التي قد تضايق الزائرين. وفيما يلي معرض دراسة حالة نظهر من خلالها كيف قمنا «بإعادة ترتيب» مكتب أحد الأشخاص للمساعدة على حلّ بعض المشاكل الشخصية التى قد تنجم جراء العلاقة بين المدير/ والمستخدم.

كان (جون) يعمل فى شركة مالية كبيرة. وكان قد ترقيته لموقع مدير وأعطى مكتبا. وبعد بضعة شهور في هذا المنصب، وجد جون أن الموظفين الآخرين يكرهون التعامل معه وكانت علاقته بهم تزداد توترا في أغلب الأحيان، خصوصا عندما كانوا يأتون إليه في مكتبه. كما أنه وجد صعوبة فى جعلهم ينفذون تعليماته وسمع بأنّهم كانوا يتحدّثون عنه من وراء ظهره.

وكشفت ملاحظاتنا للمعضلة التى كان يجابهها جون بأنّ الانقطاع فى التواصل بينه والموظفين كان في أسوأ حالاته عندما يتواجد هؤلاء المستخدمون في مكتبه.

وبغرض توضيح هذه الحالة التى نستعرضها، سنهمل أيّ مهارات إدارية يتسم بها «جون»، و سنركّز فقط على السمات الغير لفظية أو الضمنية لهذه المشكلة. وفيما يلي خلاصة ملاحظاتنا واستنتاجاتنا حول إعداد مكتب جون:

١. تم وضع كراسي الزائرين في «الموضع التنافسي» بالنسبة للموضع الذى كان يجلس فيه «جون».

٢. كانت حوائط المكتب مكونة من ألواح صلبة ماعدا جانب ضم نافذة تطل على خارج المبنى ، وكان أحد الجوانب يضم أيضا نوافذ زجاجية حيث يتمكن جون من النظر إلي مكاتب الموظفين الآخرين، وبالتالي كانت تتم رؤيته من قبل بقيّة الموظّفين أيضا. إن إمكانية رؤيته جون من قبل الموظفين قللت من مكانته وزاد من قوّة أيّ موظف يجلس على كراسي الزائرين لأن المستخدمين الآخرين كان مكانهم يقع وراءه مباشرة ، أي أن الموظفين

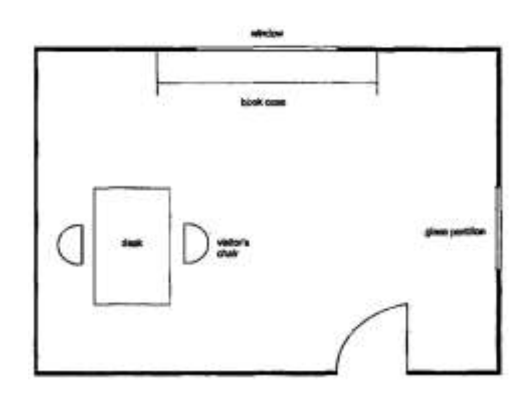
جميعهم كانوا على نفس الجانب المقابل لمكتب جون هم فى ناحية وهو وحده فى الناحية المضادة.

٣. كان للمكتب الذى يجلس عليه جون واجهة صلبة أخفت الجزء السفلي من جسمه ، وكانت تمنع الموظفين من ملاحظة تحركات الجزء السفلي من جسمه، وبذلك لم يتمكنوا من تقييم مشاعره بشكل واضح.

٤. كان كرسي الزائر موضوعًا بحيث يواجه ظهر الكرسي باب غرفة المكتب المفتوح.

٥. كان جون يجلس فى أغلب الأحيان إما واضعا يديه خلف رقبته أو واضعا ساقه على ذراع الكرسي أو يجلس بكلتا الوضعيتين عندما يكون الموظفون في مكتبه.

٦. كان الكرسي الذي يجلس عليه جون كرسيا دوّارا ذا ظهر عالٍ ، ومساند للذراعين وعجلات. أما كراسي الزائرين فكانت كراسي بظهر منخفض ، وذات أرجل ثابتة وبدون مساند تماما.



الرسم التخطيطي الأولي لمكتب «جون».

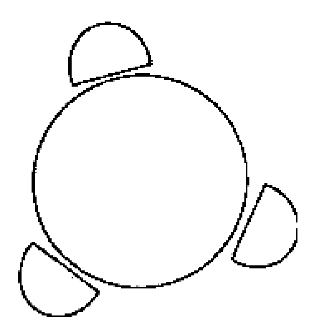
من وجهة نظرنا نحن وبكل بساطة، كان مكتب « جون» (منطقة كوارث).فقد كان يبدو غير ودّي إلى أي أحد يدخل إليه. ولقد تم القيام بإعادة التنظيم التالي للمساعدة على تشجيع أسلوب إدارة جون في أن يصبح أكثر ودّا:

١. وضع مكتب جون أمام الحاجز الزجاجي، لجعل مكتبه يبدو أكبر والسماح له بأن تتم رؤيته من قبل الداخلين إلى مكتبه. وبهذه الطريقة، كان الزوّار تتم تحيتهم من قبل جون شخصيا، وليس بمكتبه.

٢. «تم نقل كراسي الزوار (الكراسي الـ ساخنة) إلى المو ضع بالزاوية، مما جعل الاتـ صال مفتوحا أكثر ،و سمح بأن تشكل تلك الجلسة بالزاوية حاجزا جزئيا للموظفين الذين يكونون شاعرين بالخوف وعدم الآمان.

٣. تمت كسوة الحاجز الزجاجي بمرآة، تسمح لجون فقط برؤية مافي الخارج، لكنها لا تسمح للآخرين برؤية من في الداخل.

ولقد أدت تلك التعديلات إلى رفع مكانة جون عن طريق تأمين منطقته الخاصـــة وخلق جو أكثر حميمية داخل مكتبه.



المقاعد الساخنة – الرسم التخطيطي بعد المراجعة

٤. تم وضـــع مائدة مســـتديرة منخفضـــة مع ثلاثة كراسي دوّارة متماثلة في النهاية الأخرى من المكتب خاصـــة باللقاءات الغير رسمية .

٥. في التخطيط الأصلي، كان وضع مكتب جون يمكن الزائر من الاستحواذ على نصف سطح المكتب، لكن التخطيط المعدل أعطى لجون كامل سطح المكتب.

٦. تدرب جون على الجلوس في الو ضعيات المفتوحة، وا ستخدم و ضعية (القبة) كما تدرب على ا ستخدام راحتي يديه عندما يوجه حديثه إلى الآخرين.

ماذا كانت النتائج؟ مدير أفضل للغاية يتميز بعلاقات طيبة مع الموظّفين ، حتى أن بعض الموظّفين بدؤوا بو صف جون بأنه يسهل التعامل معه وأنه شخص مريح جدا فى التعامل معه.

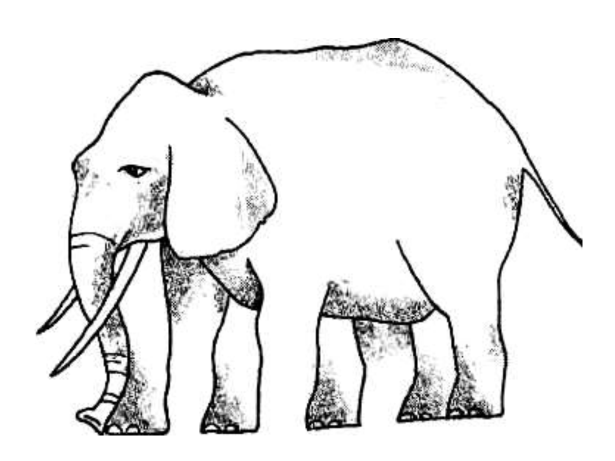
كلّ هذا يمكن أن تحتاجه لرفع منزلتك أمام الآخرين، وهو من شأنه أن يزيد من قوّتك وتأثيرك على الآخرين، فكر قليلا بالقيام ببعض التدريبات الرياضـــية وغير أماكن الأثاث في مكتبك أو بيتك. لســـوء الحظ، أكثر مكاتب المديرين التنفيذيين تكون مرتّبة كمكتب جون فى الســابق تماما، لأن من يصـمّم هذه المكاتب هم «مصـممو مكاتب»، وليس أولئك الذين يفهمون ماهية التفاعل بين الناس وبعضهم البعض. ونادرا ما يتم الو ضع فى الاعتبار الإ شارات السلبية الغير لفظيه التي يمكن أن تصـــل بشـــكل غير متعمّد إلى الآخرين. والآن - ادرس تخطيط موقع عملك الخاص، وقم باستخدام المعلومات السابقة للقيام بالتغييرات الإيجابية المطلوبة.

الخلاصة

إنّ الأمر المتعلق بلعب أدوار القوى والســياســة المتبعة فى المكتب يكمن فى أنك يجب أن تتوقعها وتخطط لها بشكل مسبق . ففي الثقافات الغربية، تنجذب النساء للرجال الذين يلبسون بدلات ملوّنة بلون الشوكولاتة أو ممن يكون لديهم لحية سكسوكة ، فبينما قد تكون تلك صرعه من صرعات الموضـة، إلا أنه أمور تصـدّ الناس الأكبر سـنّا بشـكل لاشعوري، بسـبب ارتباط تلك الأمور بالشـيطان. كما أن أمورا مثل ارتداء الرجال للقرط أو الحلق فى أذانهم والحقيبة المحشّية بالأوراق. . . ، كلها أمور تسبب انطباعات سلبية فى المقابلات يكاد يتفق عليها كل الناس ضمنيا.



الفصل التاسع عشر
تجميع كل الأشياء



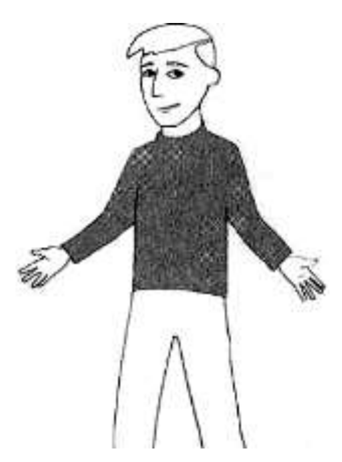
عندما تنظر بسرعة إلي هذه الصورة، فسترى فيلاً. لكنك عندما تتمعن مليا فى تلك الصورة عن قرب سترى أن الأشياء ليست كما تبدو عليه. فعندما ينظر معظم الناس إلى الآخرين يرون الشخص، لكنّهم لا يرون التفاصيل الواضحة الأخرى التي تغيب عنهم . وهذا هو الحال بالنسبة إلى لغة الجسد. فالاتصال من خلال لغة الجسم استمر لأكثر من مليون سنة لكنه لم يتم تدريسه بشكل علمي إلا منذ نهاية القرن العشرين فقط. فلقد تم اكتشاف لغة الجسد أخيرا من قبل الناس في كافة أنحاء العالم و هى الآن جزء لا يتجزء من التدريب فى التعليم والعمل بشكل رسمي في كل مكان.

سوف نكرس هذا الفصل النهائي للسيناريوهات الاجتماعية و سيناريوهات العمل و سنعطيك الفرصة لرؤية كم هو من الجيد تمكنك من قراءة إشارات الجسم الآن. وقبل أن تقرأ الملاحظات عن الصور التالية، قم بدراسة كلّ مجموعة من الصور ، وانظر كم عدد إشارات لغة الجسد بأنّك التى تتمكن من رؤيتها على ضوء المعلومات التي قرأتها في هذا الكتاب. سجل لنفسك« نقطة واحدة» لكلّ إ شارة رئيسية تتمكن من اكتشافها، و سوف نزودك نحن بتقييم لتقديرك العامّ في النهاية. وسوف تكون مندهشا من تحسن قدرتك على تصور ورؤية الأمور بشكل مختلف. تذكّر بأنّه بينما نحلّل نحن الإشارات «المجمّدة» هنا أي أننا نعزل الإشارة ونضعها فى صورة جاهزة أمامك لتراها، إلا أنه من الضّروري أن تقوم بقراءة تلك الإشارات من خلال سياق « مجموعة الإشارات»، مع وضعك بالاعتبار الاختلافات الثقافية.

كيف سيمكنك قراءة مابين السطور؟

١- ماهى الإشارات الثلاث الرئيسية فى هذا الرسم التوضيحي؟

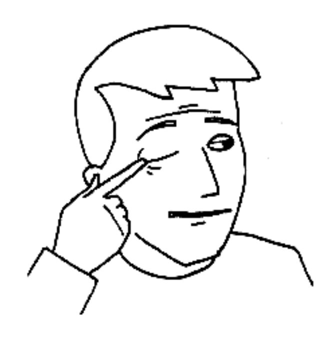
<u>الإجابات</u>



هذا مثال جيد لمجموعة من الإشارات »الانفتاحية«. فيتم عرض راحتي اليدين بالكامل في الوضعية المطيعة أو « وضعية الخضوع» و تم التفريق بين الأصابع لإعطاء تأثير أكثر إلى تلك الحركة وهو ما يعد إشارة عن عدم العدوانية. ويعرض الشخص بالصورة كامل جسمه مفتوحا إشارة إلى أنه لا يخفي أي شيء . لذا، فهذا الرجل يريد توصيل رسالة مفادها أنه منفتح ولا يمثل تهديدا.

٢- ماهى الخمس إشارات الرئيسية؟ (فى الصورة)

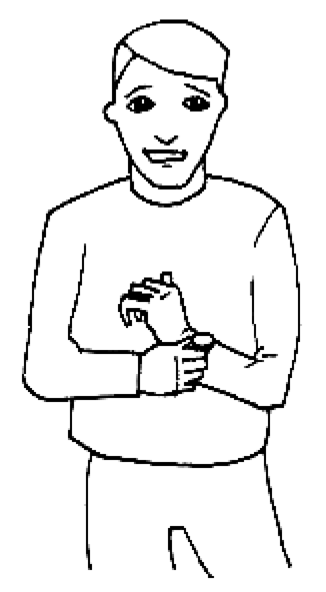
الإجابات:



هى مجموعة حركات خداعية كلاسيكية. فبينما يفرك عينه ينظر بعيدا ويرفع من كلا حاجبيه لوضعيه تشير إلى «عدم التصديق ». ثم يستدير برأسه بعيدا وللأسفل بعض الشّيء ، مستعرضا بذلك «موقفا سلبيا». كما أنه يتصنع ابتسامة غير صادقة مع شفاه مزمومة.

٣- ماهى الثلاث إشارات الرئيسية؟(فى الصورة)

الإجابات:



إن عدم التوافق الحركي واضح هنا. فالرجل يتظاهر بالابتسام بشكل واثق بينما يمر عبر الغرفة لكن أحد يديه تتقاطع مع جسمه لتعديل ساعته ويشكل بها «حاجزًا جزئيًا بالذراع». إن ابتسامته تمثل أساسا «وجها خائفا» . مما يظهر أنّه غير متأكد من نفسه أو من ظروفه المحيطة.

٤- ماهى الخمس إشارات الرئيسية؟(فى الصورة)

الإجابات



هذه المراة ترفض الشخص الذي تنظر إليه. فهي لم تستدر لا براسها ولا جسمها نحوه لكنها ترمقه بنظرة جانبية ورأسها للأسفل بعض الشّيء (رفض)، كما أن حاجباها ينزلان إلى الأسفل بعض الشّيء (غضب) , مع كامل ذراعيها في وضعية متقاطعة (موقع دفاعي) ،وزوايا فمّها مقلوبة للأسفل .

٥- ماهى الأربعة إشارات الرئيسية؟(فى الصورة)

الإجابات

٦ الهيمنة، علو المنزلة، والمساحة الشخصية، كلها تتضح هنا. فوضعية اليدين خلف الرأس (وضعية المنجنيق) تظهر أن الشخص يريد أن يقول «أنه يعرف كل الأشياء»، كما أن وضعية قدميه على الطاولة تدل على إنه ينسب تلك المنطقة إليه. وللمزيد من إظهار (الأنا) وعلو مكانته قام بالجلوس على كرسي ذو عجلات، ومساند يد والكماليات الأخرى. فهو يجلس في الوضعية (الدفاعية/ التنافسية).

- ماهى الثلاثة إشارات الرئيسية؟(فى الصورة)

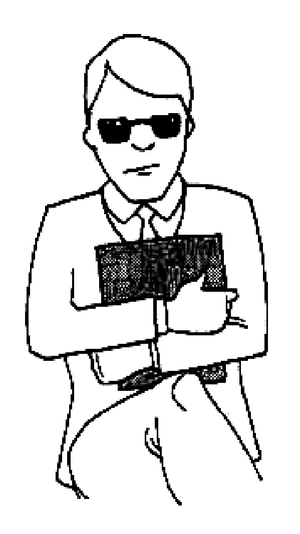
الإجابات



يستخدم وضع اليدين على الخصر من قبل الطفل لجعل نفسه يبدو آكبر ويمثل تهديدا أكثر. كما أن الذقن تبرز للأمام لإظها التحدي، كما أن الفم مفتوحا على وسعيه لإظهار أسنانه، تماما كما يفعل الحيوانات قبل أن تقوم بالهجوم.

٧ - ما هى الخمسة إشارات الرئيسية؟(فى الصورة)

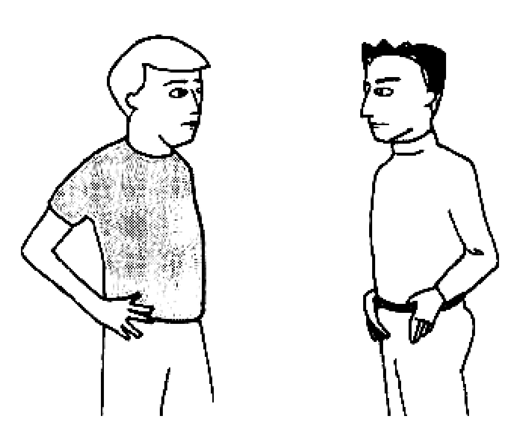
الإجابات



يمكن تلخّيص مجموعة الإشارات هنا في كلمة واحدة وهي ....(السلبية). تستخدم الحافظة كحاجز والأذرع والأرجل مثنية بسبب العصبية أو اتخاذ الوضعية «الدفاعية». كما أن معطفه مزرّر ونظاراته الشمسية تخفي أيّ إشارات للعين أو حدقة العين. وكما قلنا آنفا، وعلى اعتبار أن الناس يشكلون ٩٠ بالمائة من رأيهم الخاص بالشخص الآخر في الدقائق الأولى الأربع، فمن غير المحتمل بأنّ هذا الرجل سيصل إلى أبسط القواعد للتواصل مع الشخص الآخر.

٨ - ماهى الستة إشارات الرئيسية؟(فى الصورة)

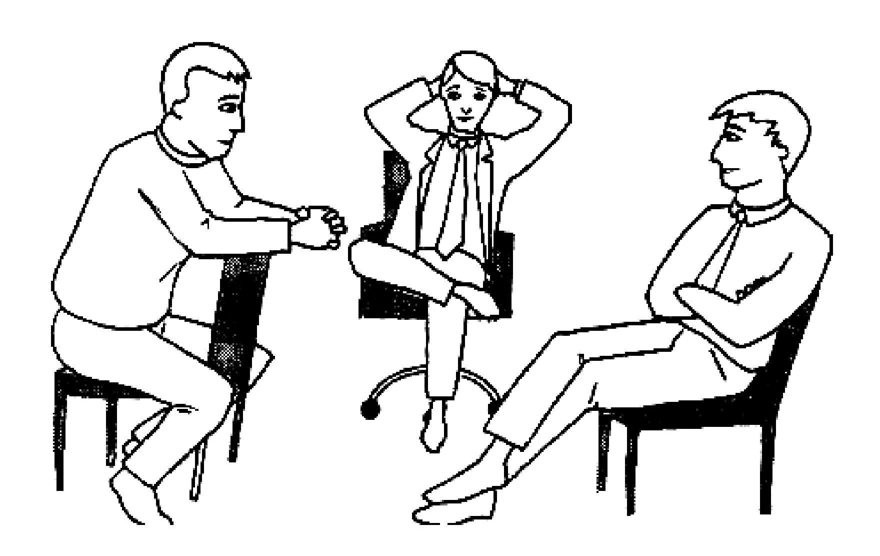
<u>الإجابات</u>



كلا الرجلين يستخدم إشارات دالة على الاستعداد - والعدوانية، فالرجل على اليسار يستعمل حركة وضع الأيدي على الخصر والرجل على اليمين، يضع أصابع الإبهام في الحزام. إنّ الرجل على اليسار أقل عدوانية من الرجل على اليمين، فهو يميل بجسمه للخلف قليلا وجسمه يشير بعيدا بعض الشّيء الرجل عن الرجل على اليمين، على أية حال، فلقد اتخذ الرجل «على اليمين» وقفة تهديد بالإشارة جسمه مباشرة إلى الرجل الآخر وباتخاذه وضعية منتصبة،كما أن تعبيراته الوجهيه متّسقه أيضا مع إشارات جسمه وفمّه مقلوبا لأسفل.

٩ - ماهى الثلاثة عشر إشارة الرئيسية؟(فى الصورة)

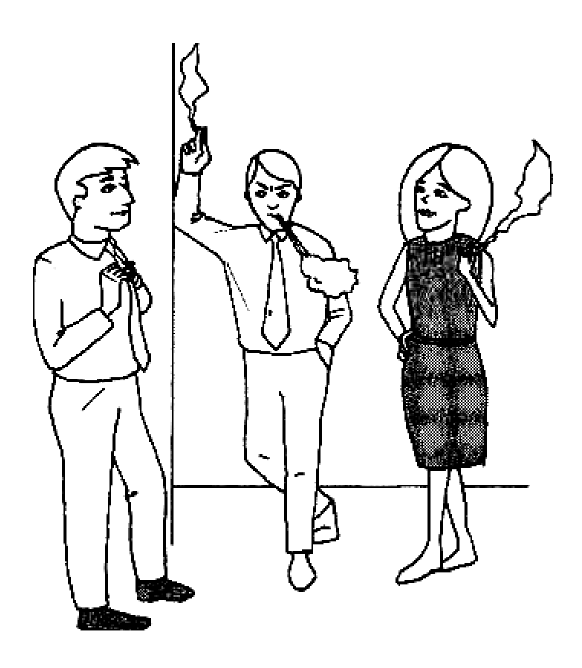
<u>الإجابات</u>



إنّ الرجل على اليسار يمتطى كرسيه في محاولة للسيطرة على المناقشة أو للسيطرة على الرجل على اليمين. كما أنه يشير بجسمه أيضا مباشرة إلى الرجل على اليمين. ولقد قام بجعل أصابعه متشابكة و أبقى أقدامه مغلقة معا من تحت كرسيه، وهو بذلك يبدي موقفا ينم عن الإحباط ، والذي يعني بدوره أنّه من المحتمل أن يكون لديه صعوبة فى توضيح وجهة نظره للشخصين الآخرين. إنّ الرجل في « الوسط» يشعر أنه « أرفع مكانة» من الاثنين الآخرين، لأنه يستخدم وضعية « المنجنيق» واضعا كلتا يديه خلف رأسه. كما أن الرجل فى الوسط يتخذ وضعية الرقم ٤ بساقيه، مما يشير بأنّه يمكن أن يكون «تنافسيا» أو محبا للجدال. كما أنه يجلس على كرسي دوار الذي يستخدمه ذوو المنزلة العالية، مزود بالعجلات ومساند لليد، كما أنه يستند بجسمه للخلف. وأخيرا الرجل على اليمين الجالس على كرسي لذوى المنزلة المنخفضة من النوع الذي له أرجل ثابتة ، ولا يحتوى على كماليات. إن ذراعيه وساقيه تتقاطعان بإحكام (موقع دفاعى) ورأسه للأسفل (عدائي)، وجسمه الذي يشير بعيدا (عدم الاهتمام)، وكلها أمور تشير بأنّه لا يحبّ ما يسمع.

١٠ - ماهى الأربعة عشر إشارة الرئيسية؟(فى الصورة)

<u>الإجابات</u>

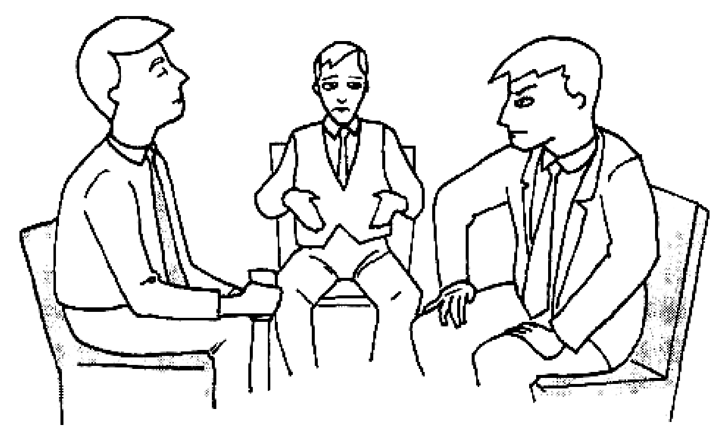


إنّ المرأة تستعرض حركات الغزل الكلاسيكية. فهي تقدم إحدى قدميها للأمام ، مرسلة إشارة إلى الرجل على أقصى اليسار دليلا على (الاهتمام) ، كما أنها تقوم بمجموعة من الحركات مثل اليد على الخصر ، والإبهام في الحزام (ثقة، استعداد)، وهى تحرك معصمها الأيسر (شهوة) وهي تنفخ دخان سيجارتها إلى الأعلى (إيجابي واثق). وهي ترسل نظرات جانبية لنفس الرجل على أقصى اليسار وهو يردّ على نظرات الغرام تلك بحركة تعديل ربطه عنقه (تأنق) ويشير بقدمه إليها. كما أن رأسه موجه للأعلى (مهتمّ).

والآن نأتي الى الرجل في وسـط الصـورة الغير مرتاح بشـكل كبير للرجل الآخر، فجسـمه يشـير بعيدا عنه ، ويرمقه بنظرة جانبية عدوانية . كما أنه يخفي راحتي يديه بعيدا عن الأنظار وينفخ دخان سيجارته للأسفل (سلبية). كما أنه يستند على الحائط أيضا (عدوانية للمكان).

١١ - ماهى الاثني عشر إشارة الرئيسية؟(فى الصورة)

<u>الإجابات</u>

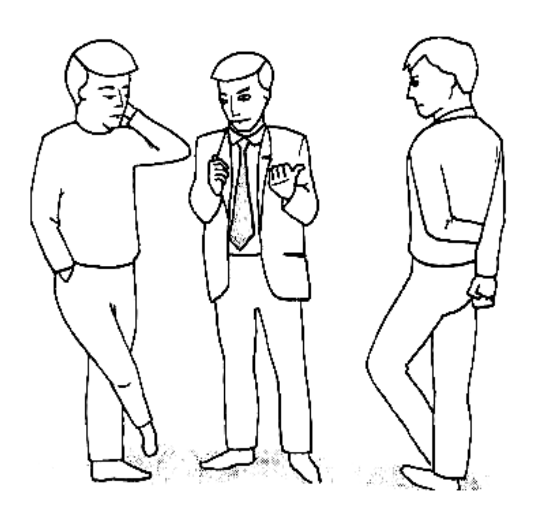


إنّ الرجل الجالس على اليســار يســتعمل إشــارات للتدليل على علو مكانته، ويتخذ موقفا متغطرســا من الرجل الجالس قبالته. فهو يسـتعمل إشـارات غلق العين لمنع نفسـه من النظر إلى الرجل الآخر ، كما أن رأسـه تميّل للخلف حتى ينظر لذاك الرجل «نظرة من أ سفل أنفه » . ومن الوا ضح أيـضا أنه (دفاعي) لأن ركبتيه مـضمومتان بإحكام سـوية وهو يحمل كأسـه بكلتا يديه لتشـكيل حاجز. أما الرجل في الوسـط، فقد تم اسـتثناءه من المحادثة من قبل الرجلين الآخرين فهو لا يشـكّل مثلثًا لتضـمينه معهم. كما أنه يسـتعرض علو المكانة من قبل حركته بوضـع أصـابع إبهامه في معطفه عند الخصر (علو المنزلة)، وهو يميل بكرسيه إلى الوراء ويستعرض منطقة العانة (مفتول العضلات).

ونأتي الآن إلى الرجل على اليمين الذى سـمع بما فيه الكفاية وأخذ وضـعيه الاسـتعداد (جاهز للمغادرة) ، كما أن قدمه وجسمه يشيران نحو باب الخروج الأقرب. ونر أيضا أن حاجبيه وزوايا فمّه مقلوبة للأسفل، ورأسه موجه بعض الشّيء للأسفل، معبرا بذلك عن (الرفض).

١٢ - ماهى الإحدى عشرة إشارة الرئيسية؟(فى الصورة)

الإجابات

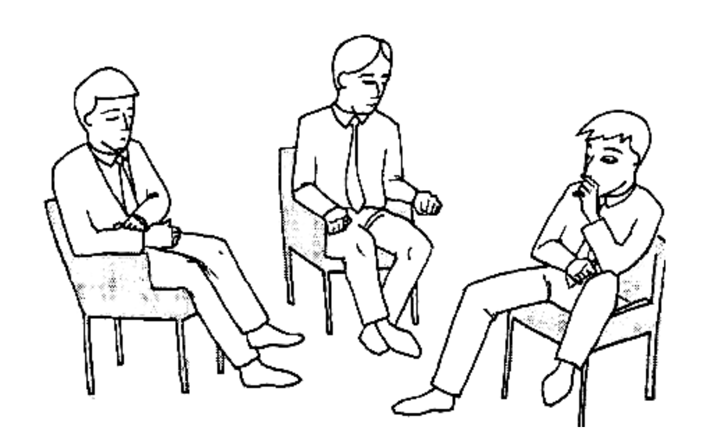


اتخذ الرجل على اليسار والرجل على اليمين وضعيات الجسم المغلقة. وتظهر وضعيه الرجل الأوسط علو المنزلة والتهكّم وهو يشير بإبهامه إلى الأعلى (علو منزله) بالإضافة إلى حركة يشير بها بإبهامه نحو الرجل على اليساره (سخرية). ويرد الرجل على اليمين بشكل دفاعي مع وضعية متقاطعة لساقيه، وبحركة عدوانية بالإمساك بأعلى ذراعه (ضبط نفس) ويقوم بنظرات جانبية. الرجل على اليسار غير معجب بتصرفات الرجل فى الوسط. فقد تقاطعت سيقانه (موقع دفاع)،راحة يده في جيبه (غير راغب بالمشاركة) وينظر إلى الأرضية بينما يستخدم حركة تنم عن (الألم في الرقبة).

١٣ - ماهى الإثني عشرة إشارة الرئيسية؟(فى الصورة)

الإجابات

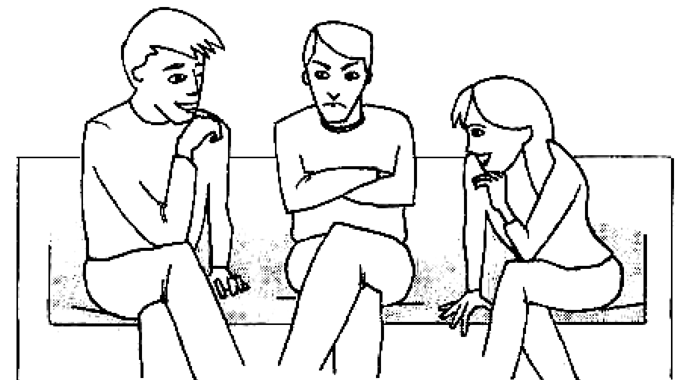
تظهر تلك الوضعيات أيضا جوّا متوترا. فكلّ من الرجال الثلاثة يستند في كرسيه للخلف للحفاظ على أقصى مسافة يمكن أن تفصلهم عن بعضهم البعض. إنّ الرجل على اليمين قد يكون هو سبّب المشكلة بسبب مجموعة الحركات السلبية التي يقوم بها.



فهو يتحدث مســتخدما حركة لمس الأنف (خداع) ، كما أن ذراعه تعبر للجانب الأيمن من جســمه لصــنع حاجز جزئي بالذراع (وضعية دفاع). وتظهر قله اهتمامه بآراء الرجال الآخرين من خلال حركة ساقه الموضوعة على الكرسي ، واســتعراض منطقة العانة وجســمه يشــير بعيدا عنهم. الرجل على اليســار يرفض مايقوله الرجل على اليمين ويستعمل حركة التقاط نسيله تخيليه من النسيج الكتاني من على بنطاله (رفض)، كما أن ساقيه متقاطعتان (وضعية دفاعية) وتشيران بعيدا عن الآخرين(غير مهتم). الرجل في المنتصف يودّ أن يقول شيئا لكنه يمنع نفسه، ويظهر هذا من خلال حركة «ضبط النفس» بالإمساك بمساند الكرسي ومن خلال كواحله المغلقة. كما أنه يرسل تحديا لا شفهيا للرجل على اليمين بالإشارة بجسمه إليه.

١٤ - ماهى الثماني إشارات الرئيسية؟(فى الصورة)

<u>الإجابات</u>

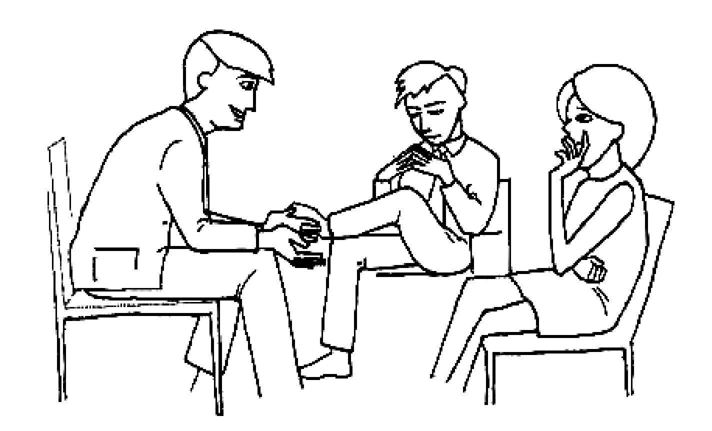


في هذا المشهد، الرجل على اليسار والمرآة نسخا بوادر بعضهم البعض كآنهما «طرفي غلاف لكتاب »على الأريكة. إنّهما مهتمّان جدا ببعضهما البعض ووضعوا أيديهم بطريقة بحيث يمكنهما استعراض معاصمهم، كما تقاطعت سيقانهما لتشير نحو أحدهما الآخر. الرجل في المنتصف يتصنع ابتسامة مزمومة محاولا أن يبدي اهتماما بما يقوله

الرجل الآخر ،لكنه يعترض عليه من خلال تعبيراته الوجهية وإشارات الجسم الأخرى. فرأسه للأسفل (رفض)، زوايا فمّه مقلوبة للأسفل (رفض)، حواجبه أيضا لأسفل (غضب) وهو ينظر للرجل الآخر بنظرة جانبية . ذراعيه ساقانية تتقاطعان بإحكام (وضعية دفاع) — وكلّ إشارته تدل على أن لديه موقفا سلبيا جدا.

١٥ - ماهى الخمسة عشرة إشارة رئيسية؟(فى الصورة)

الإجابات



إنّ الرجل على اليسار يستعمل «تجمّعًا إشاريًا» لتوصيل مدى انفتاحه وأمانته - فهو يستعرّض راحتي يديه، قدمه إلى الأمام ، رأسه للأعلى، حلّ أزرار معطفه، المباعدة بين ذراعيه وأرجله كل على حدة، ويميل للأمام والابتسام . ولسوء حظه، على أية حال، فرسالته لا تصل إليها. وذلك لأنّ المرأة تجلس مستنده على ظهر كرسيها ساقيها متقاطعة فى اتجاه بعيد عنه (وضعية دفاعية)، وتصنع حاجزا جزئيا بذراعها (وضعية دفاعية) ، تغلق قبضة يدها اليمين (توتّر)، رأسها للأسفل وتستعمل بادرة تقييم قويه (اليد على الوجه). أما الرجل في المنتصف فقد رفع يديه لصنع وضعية(القبة)، مشيرا بذلك بأنّه يشعر بالثقة أو متعجرف وهو يجلس في وضعية ساق للرقم ٤ ، مظهرا بذلك بأنّ موقفه تنافسيا أو محبا للجدل. ويمكننا أن نفترض بأنّ موقفه العامّ سلبي لأنه يجلس مستندا على ظهر كرسيه للخلف ، كما أن رأسه موجهة للأسفل.

١٦(أ) - ماهى التسعة إشارات الرئيسية (فى الصورة) ؟

الإجابات

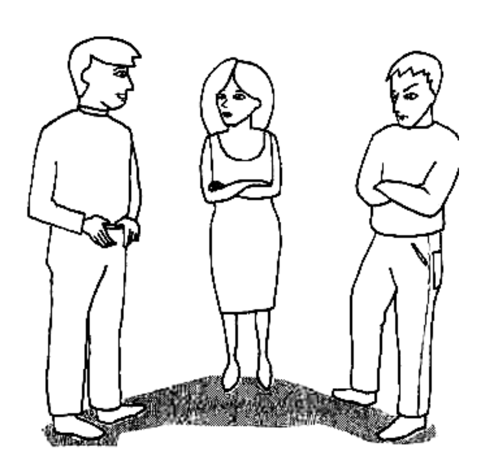
تعرض المشاهد التالية ثلاثة وضعيات وهى (دفاعية) ، (عدائية)، (مغازلة) بشكل نموذجى.



في المشهد الأول، طوى كلّ من الأشخاص الثلاثة أذرعهم، اثنان منهما تقاطعت سيقانهم (وضعية دفاع) وكلّ منهم وجّه جسـمه بعيدا عن الآخر، وكلّ هذا يشـير إلى أنهم ربما يكونوا قد تقابلوا فقط فى تلك اللحظة وللمرة الأولى. والرجل على اليمين يظهر اهتماما بالمرأة حيث أدار قدمه اليمنى للإشـارة إليها وهو ينظر لها بنظرة جانبية، ممتزجة بحركة لرفع الحاجبين مع ابتسامة (اهتمام) ؛ وهو يميل نحوها بالجزء الأعلى من جسمه. أما المرأة، فهي مغلقة تجاه كلا الرجلين في هذه المرحلة.

١٦(ب) - ماهى الإحدى عشرة إشارة الرئيسية (فى الصورة) ؟

<u>الإجابات</u>



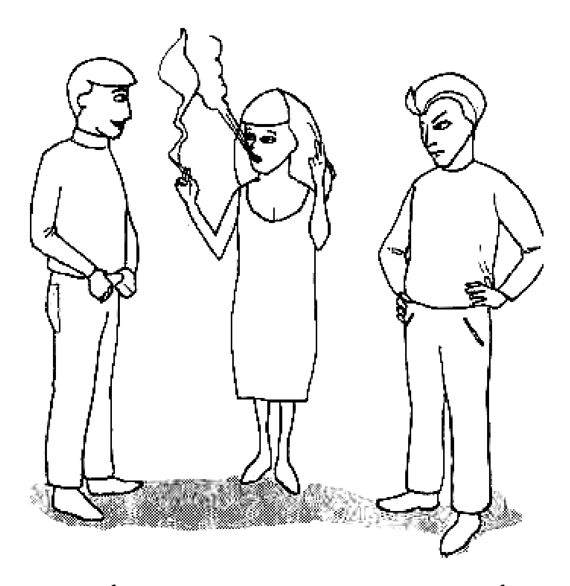
بعد ٥ دقائق

قامت المرأة الآن بفك التقاطع لسـاقيها وتقف في وضـع« الانتباه»، بينما فك الرجل على اليسـار تقاطع سـاقيه ويشير بإحدى قدميه باتجاهها (اهتمام) ، كما انه يميل للأمام نحوها . وهو يستعمل حركة وضع أصابع الإبهام في الحزام، التي وهى محاوله منه إما لإظهار تنافسـيته نحو الرجل الآخر، مما يعد موقفا عدوانيا فى هذه الحالة، أو أنه يتوجه نحو المرأة، للقيام بعرض جنسي. كما أنه يقف أكثر انتصابا أيضا لجعل نفسه يبدو أكبر. إنّ الرجل على اليمين

يبدو كمن يتعرض للتهديد من قبل الرجل الآخر، ويمكن رؤية ذلك الآن من وقفته الأكثر انتصـــابا، ومن تقاطع ذراعيه ، وهو يعطي الرجل الآخر نظرة جانبيه ممتزجة مع بإنزاله لحاجبيه للأسفل (رفض) وقد اختفت ابتسامته .

١٦-(ج)- ماهى الخمسة عشرة إشارة الرئيسية؟(فى الصورة)

<u>الإجابات</u>



بعد ١٥ دقيقه

إنّ المواقف والعواطف التي يبديها هؤلاء الناس أصبحت الآن واضحة من خلال لغة أجسامهم. فلقد أبقى الرجل على اليســار أصـابع إبهامه في الحزام، و قدمه للأمام واسـتدار بجســمه أكثر نحو المرأة، مما يحول الموقف إلى عرض كامل للتودد إليها.وهو أيضا بات يمسك بشده أكبر بحزامه مستخدما أصابع إبهامه لجعل ذلك ملحوظا أكثر ، كما أن جســمه أصــبح منتصــبا بدرجة أكبر. وتتجاوب المرأة على هذا العرض للتودد إليها بطريقتها، فهي تظهر له بأنّها تهتمّ بالارتباط به. فقد فكت تقاطع ذراعيها ، أدارت جســـمها نحوه وتشـــير بإحدى قدميها إليه. تتضـــمّن حركات توددها للرجل لمسهل لشعرها، الكشف عن معصمها، دفع صدرها للأمام لإظهار الخط الفاصل بين نهديها بالإضافة الى التعبيرات الوجهية الإيجابية، وهي تنفخ دخان سيجارتها إلى الأعلى (ثقة). إنّ الرجل على اليمين غير سعيد بشأن استثنائه من الحوار ويستعمل حركه اليدين على الخصر (استعداد عدواني) ويبرز منطقه العانة ليبدي استيائه.

الخلاصة، لقد فاز الرجل على اليسار بانتباه المرأة ، أما الرجل الآخر ، فيجب أن يتمشى قليلا في « الهيمالايا».

من خلال إجاباتك - ماهو (معدلك...)؟

ماهو تصنيفك (معدلك...)؟

١٣٠- ١٥٠ نقطة

أنت تتمتع بحدس كامل مثل « باتمان»! فأنت بليغ وفعّال جدا فى التواصـل مع الناس ، و حسّـاس نحو مشـاعر الناس الآخرين أغلب الوقت. اذهب إلى أول الصف!

١٠٠ - ١٣٠ نقطة

أنت جيد جدا مع الناس ولديك عموما «إحســاس» حول مايجري. بالمثابرة والممارســة، يمكنك أن تصــبح بليغا ومميزا فى تعاملك مع الناس.

٧٠ - ١٠٠ نقطة

أحيانا تدرك ماهيه مشــاعر الناس بخصــوص الأشــياء أو فى التعامل مع بعضــهم البعض، وفي أحيان أخرى لا تكتشف تلك الأمور إلا بعد مضي بضع أيام. أنت تحتاج إلى تدريب جاد على ممارسة لغة الجسد .

٧٠ نقطة أو أقل

هل قرأت هذا الكتاب لم تســتطع حتى إحراز ٧٠ نقطة ؟ ننصــحك بالبحث عن مهنة فى مجال الحاســبات، المحاسبة أو كموظف استقبال بمستشفى ، لأنها مهن لا تتطلب نواحي مهاريه لشاغليها.

عد إلى بداية هذا الكتاب واقرأه ثانية. في هذه الأثناء، لا تترك البيت أو حتى ترد على الهاتف.

الخلاصة

أظهرت الأبحاث الآن وبشــكل مقنع جدا بأنّك إذا تمكنت من تغيير لغة جســدك، فيمكن أن تغيّر العديد من الأشـياء حول نظرتك إلى الحياة. فسـوف يمكنك أن تضـبط مزاجك قبل الخروج، وتشـعر أكثر ثقة في العمل، وتصبح محبوبا أكثر وتكون أكثر قدره على الإقناع. عندما تغيّر لغة جســمك فســوف تتفاعل بشــكل مختلف مع الناس من حولك وهم، تباعا، سيردّون بشكل مختلف تجاهك.، فغالبا أنك ستشعر بعدم الراحة من المحتمل والخجل. وستكون مدركًا لكلّ تعبير تقوم به، وســوف تندهش من عدد الحركات التي ســيمكنك القيام بها، وقدرتك على التلاعب فى بعض المواقف، وستشعر حينها كما لو كان جميع من حولك يراقبك.

تذكّر بأنّ أكثر الناس غافلون تماما عما يعملون بأجســامهم ،وهم مشــغولون جدا بمحاولة التأثير عليك بأنّهم لا يلاحظون ماتقوم به بشــكل لا إرادي منهم. فهو قد يبدو غريبا عليك في بادئ الأمر أن تفتح راحتي يديك بشــكل إرادي وتبقي عل اتصـــال عيني ثا بت إذا كنت قد قضــيت حيا تك معتادا على وضــع يد يك في جيو بك أو تشابك يديك أو تقوم بالإشاحة بنظرك بعيدا.

فأنت قد تسأل نفسك، « كيف أراقب لغة جسم شخص ما بينما أقوم بالتفكّير بشأن لغة جسمي الخاصة وأحاول التركيز على الموضـوع الحوار بيني وبين الشـخص الآخر فى نفس الوقت ؟ » تذكّر دوما أنّ دماغك مبرمج لقراءة الكثير من أشـكال إشـارات لغة الجسـد ، لذا ما عليك عمله، هو تعلّم إرادي منك لقراءة الإشـارات والرسـائل من حولك. ويشبه الأمر ركوب الدراجة للمرة الأولى — ستشعر بالخوف إلى حدّ ما في البداية وقد تسقط سقطات عرضية لكن وقبل انقضاء وقت طويل، ستجد نفسك تركب الدراجة مثل محترف.

وقد يشعر بعض الناس بأن تعلم مهارات لغة الجسد تعتبر من قبيل أعمال المناورة أو النفاق، لكنك عندما تكون ماهرا في قراءتها واستعمالها، فهي لن تختلف كثيرا عن ارتدائك لبعض أنواع الملابس، أو استعمال لغة واثقة، أو رواية قصص صادقة من شأنها وضعك فى دائرة الضوء ، وتكون محط أنظار الآخرين.

إنّ الاختلاف هنا بأنّها لن تحدث بشـكل «لا إرادي» لوحدها، ولكنها فى النهاية سـتترك انطباعا أفضـلا عنك لدى الآخرين.فإذا كنت رجلا، تذكّر بأنّ النساء يقرأن ويترجمن لغة جسدك سواء كنت تدرك ذلك من عدمه ، لذا فتعلّمك أمور حول لغة الجسد يمكنها أن تعطيك موطئ قدم وفهما مساويا لفهمهن. فمن غير فهم فعال للغة الجسد ، فأنت ستكون مثل فلم رعاة البقر الأمريكي المدبلج للإيطالية — حيث لا تجاري الكلمات الشفاه ،ولن يكون لديك الكثير من المشـاهدين ، وأخيرا ، سـنورد هنا خلاصـة النقاط الرئيسـية لترك انطباعات إيجابية على الآخرين من خلال لغة الجسد.

الأسرار الستة للغة جسد جذابة:

الوجه: اصـنع وجها متحرّكا وضـع عليه ابتسـامة واجعلها جزء منتظمًا فى تعاملاتك مع الآخرين. تأكّد من إظهار أسنانك.

الإشــارات: كن معبّرا لكن لا تبالغ فى أدائها. أبق أصــابعك مغلقة متى أشرت بها، ويديك تحت مســتوى الذقن وتتجنّب تقاطع الذراعين أو الأقدام.

حركة الرأس: ا ستخدم الإيماء ثلاث مرات برأ سك فى كل مرة عندما تتحدث، ، والميل برأ سك الكلام عندما تستمع للآخرين. أبق ذقنك للأعلى.

الاتصـــال بالعيون: أعط كمية الاتصـــال العيني بالقدر الذى يجعل كلّ شـــخص مرتاحا. مالم يكن النظر للآخرين موروثا ثقافيا يعني عدم التصديق لأمر ما ، حينها سيكسبك النظر مصداقية أكبر عنه فى حاله عدم النظر.

الوضعية: قم بالميل إلى الأمام عندما تستمع إلى الآخرين، واجعل جسمك منتصبا مستقيما عندما تتحدث .

المساحة: قف قريبا من الشخص على النحو الذى يجعلك مرتاحا. وإذا رجع الشخص الآخر للوراء، لا تتقدّم ثانية.

النسخ: انسخ لغة جسم الآخرين بشكل مهذّب.

تم بحمد الله

عصام محمد محمود

المحتويات

